Studies in Canadian Export Opportunities in the U.S. Market

Musical Instruments

STUDIES IN CANADIAN EXPORT OPPORTUNITIES IN THE U.S. MARKET

MUSICAL INSTRUMENTS

SEPTEMBER 1989

PEAT MARWICK CONSULTING GROUP
OTTAWA

90-01384/

For additional copies please write or call:

External Affairs and
International Trade Canada
125 Sussex Drive
Ottawa, Ontario
K1A 0G2

1-800-267-8376

Ottawa: (613) 993-6435

© Minister of Supply and Services Canada 1988

Cat. No. E73-7/54-1988

ISBN 0-662-56027-2

External Affairs and International Trade Canada

Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada

The information provided in this report was prepared by Peat Marwick Consulting Group for the Department of External Affairs. As such, the analysis and conclusions in this report are those of Peat Marwick and not of the Department of External Affairs.

Peat Marwick Consulting Group and the Department of External Affairs advise that this report should not be relied upon as the sole representation of the future prospects of any opportunities that are pursued. Each company must rely upon its own inspection and investigation in order to satisfy itself as to the extent of the opportunity and the credentials of the buyer. Nevertheless, the Department of External Affairs is prepared to offer individual counselling and advice to companies wishing to pursue opportunities arising out of either these studies or other market development opportunities.

STUDIES IN CANADIAN EXPORT OPPORTUNITIES IN THE U.S. MARKET

MUSICAL INSTRUMENTS

TABLE OF CONTENTS

		Page
EXECUTIVE SUMMARY		1
I -	STUDY OBJECTIVES	3
II -	CONCLUSIONS OF THE PEAT MARWICK STUDY	4
III -	U.S. IMPORTS OF MUSICAL INSTRUMENTS	6
	Sector Definition	6
	U.S. Imports 1982-87	7
	U.S. Industry Outlook	9
IV -	MARKET STUDY	11
	Survey of U.S. Importers	11
	Survey of U.S. Associations	15
V -	BACKGROUND	17
	Study Approach	18

APPENDICES

Appendix 1	-	U.S. Importers Seeking Sources of Supply for Specific Products	23
Appendix 2	-	U.S. Importers Generally Seeking Sources of Supply	41
Appendix 3	-	1987 Imports of Musical Instruments (Schedule A 898.1, 898.2, 898.9)	51
Appendix 4	-	1987 U.S. Imports of Selected Musical Instruments from Europe and Japan by Country	57
Appendix 5	-	Current U.S. Tariffs on Canadian Musical Instruments and Schedule for their Removal Under the Free Trade Agreement	59
Appendix 6	-	Countries of Origin and Respondents' Level of Satisfaction	63
Appendix 7	-	U.S. Industry Trade Fairs and Publications	65
Appendix 8	-	Canadian Government Trade Contacts in Canada and the United States	67

EXECUTIVE SUMMARY

This report addresses one of approximately 80 sectors reviewed as part of a broadly-based study commissioned by the U.S. Trade, Tourism and Investment Development Bureau of the Department of External Affairs. The objective of this study is to provide a preliminary indication of potential opportunities for the expansion of Canadian exports into the United States. The findings in each report are based on an analysis of U.S. trade statistics and a limited survey of U.S. importers and trade associations from a broad cross-section of the U.S. industry.

The purpose of each report is to assist Canadian companies in identifying potential export opportunities that may justify further investigation. While the reports do not provide analyses of Canadian export industries or their international competitiveness, they do provide other kinds of information that should be useful. For example, each report provides information on individual companies that have indicated an interest in new sources of supply, some of which are quite specific. Information on U.S. import market size and shares and on industry publications and trade fairs that the companies surveyed felt were most useful is also provided. As such, individual reports in the series should be of particular interest to small and medium-sized Canadian companies that either are not yet exporting or that would like to increase their level of exports to the United States.

Musical instruments is one of the sectors examined during the study. A survey of U.S. importers of musical instruments was conducted to determine the effects of the devaluation of the U.S. dollar on imports from major developed countries and potential opportunities for Canadian manufacturers to replace these imports. The results of this survey are considered quite significant, with 93% of respondents reporting that the dollar's decline had indeed resulted in higher costs of imports. Nearly three-quarters of those interviewed had not previously tried Canadian sources. Approximately 73% of these importers were interested in learning more about Canadian suppliers as potential alternate sources of supply for increasingly expensive imports. Importers who had previously used Canadian suppliers were very satisfied with the relationship. A large number expect to increase imports from Canada upon implementation of the Canada-U.S. Free Trade Agreement.

While the realignment of international currencies is making U.S. importers look for alternative sources of supply, the extent to which their requirements can be met from Canada is obviously

dependent on Canadian production and competitive capabilities. Production of musical instruments in Canada is carried out by relatively small production companies (by international standards) that mainly produce specialized and/or custom-made products of high quality. In contrast, production of musical instruments in Japan and certain other Asian countries is primarily devoted to high volume, non-customized product lines which benefit from large economies of scale and, in some cases, significantly lower wage rates than those in North America. U.S. imports from Asian countries have grown rapidly over the last several years and it is expected that even with the lower U.S. dollar, these imports will continue to grow but at a somewhat reduced rate.

U.S. importers interviewed indicated a preference for receiving initial product and company information through brochures or industry publications. In making their purchase decision, however, U.S. importers are likely to use information from a number of sources including trade fairs, manufacturers and recommendations from personal contacts.

I - STUDY OBJECTIVES

This report is one of a series covering approximately 80 manufacturing sectors commissioned by the U.S. Trade, Tourism and Investment Development Bureau of the Department of External Affairs and written by Peat Marwick. The series is designed to provide a preliminary indication of Canadian export opportunities in the United States that may now exist as a result of the rising cost of offshore imports. The information provided about the nature and size of the U.S. import market, as well as leads and marketing intelligence, should help Canadian companies to determine whether further investigation of opportunities is justified and, if so, to begin such followup. The reports are likely to be of particular interest to small and medium-sized Canadian companies that either are not exporting or would like to increase their exports to the United States.

Each sector report identifies the major products imported into the United States from developed countries, explores the effect that the devaluation of the U.S. dollar has had on the price of these imports and indicates which of these products might provide Canadian suppliers with increased export opportunities in the United States. The U.S. Department of Commerce's segmentation of statistics, upon which the review of U.S. imports is based, does not always correspond to the traditional definitions of product sectors in Canada. In a few reports, therefore, there are some differences between the products discussed in the report and those commonly included within that sector. Definitions of what products are covered in each report are, however, provided in all cases so that such differences can be identified and taken into account.

The report also identifies some initial export leads for Canadian manufacturers, lists trade fairs and industry publications favoured by U.S. importers, examines the U.S. importers' perceptions of the impact of the Free Trade Agreement between Canada and the United States on their purchases of Canadian products and provides the relevant tariff tables outlining the implementation stages of the Free Trade Agreement. Analysis of Canadian export industries or international competitiveness was outside the scope of these reports. For specific information on export marketing of their product, Canadian companies are invited to contact the U.S. Trade, Tourism, and Investment Development Bureau or the appropriate Canadian Trade Commissioner in the United States (addresses in final appendix).

II - CONCLUSIONS OF THE PEAT MARWICK STUDY

The increasing penetration of imports is the major highlight of the U.S. market for musical instruments over the three years from 1984 to 1987. While apparent domestic consumption in 1987 was 20% higher than in 1984, U.S. imports of musical instruments had grown by nearly 120%. Japan and South Korea remain the leading suppliers to the United States, although growth is beginning to slow as a result of the devaluation of the U.S. dollar. Correspondingly, the dollar's decline has allowed U.S. producers to increase export shipments. Despite the weak dollar, the outlook for the domestic industry is for limited growth through 1992. Imports will continue to grab an increasing share of the market according to the U.S. Department of Commerce.

This trend is likely to continue despite the results of the survey of U.S. importers which found that 93% were faced with higher prices for their imports as a result of the devaluation of the dollar. This apparent incongruity is explained by the observation that nearly two-thirds of those interviewed import products not available from domestic sources. Price was also an important reason for importing musical instruments. An overwhelming majority were interested in learning more about the capabilities of Canadian suppliers as alternative sources to increasingly expensive Japanese and European products. In addition, nearly 40% of U.S. importers expect that the implementation of the Free Trade Agreement between the United States and Canada would result in their increasing purchases of Canadian products.

U.S. importers prefer to receive preliminary product information through brochures and industry publications while direct contact with the manufacturer, information gathered at trade fairs and a recommendation from a personal contact will be most likely to influence the actual purchase decision. The trade fair most frequently identified by respondents is that held by the National Association of Music Merchants (NAMM), while *Musical Merchandise Review* is a commonly read industry publication.

Some specific opportunities have been identified during the course of the survey of U.S. importers and are identified in Appendix 1. In addition, Appendix 2 provides a list of those companies generally interested in hearing about Canadian firms as alternative sources of supply.

The Department of External Affairs recommends that Canadian firms should consult the Canadian Trade Commissioner located closest to each company being

considered for contact prior to doing so in order to obtain advice, assistance and further company information. Canadian government trade contacts in Canada and the United States are provided in Appendix 8.

III - U.S. IMPORTS OF MUSICAL INSTRUMENTS

This chapter provides information on recent levels and trends of U.S. imports, and a summary of short-term prospects for this sector. Where there are differences in sector definitions between these sources, or between them and definitions generally used in Canada, such differences are noted, along with any known implications. In order to improve the usefulness of the information, a definition of which products within the sector are being reported on and how they were selected is also provided.

SECTOR DEFINITION

The products discussed in this report were selected on the basis of the customs value of U.S. imports from Japan, Europe and Canada, as reported by the U.S. Department of Commerce (USDOC). The sector definitions used by USDOC effectively defined the products available for inclusion in this report. The selection of products was achieved by first screening all the USDOC broad product groupings, as expressed in 4-digit codes (e.g., musical instruments, nspf* [Schedule A 898.2]). Where combined imports from Japan, Europe and Canada were significant, the list of products was further refined at the more detailed and specific 7-digit level (e.g., electronic musical instruments other than fretted, stringed or organs [Schedule A 8982560]).

Appendix 3 displays 1987 U.S. imports of all 7-digit products or product groups belonging to the 4-digit categories selected for the musical instruments report. The initial selection of products or product groups was based on a minimum of $80 million (U.S.) of 1986 imports into the United States from Japan, Western Europe and Canada. Following consultation with industry and government officials with expertise in the musical instruments sector, other products and product groups which did not meet the above criteria were included where there appeared to be significant commercial interest. Some products and product groups were deleted because there was insufficient commercial interest. Further details on this selection process are provided in Chapter V, Background. Due to refinements of sector definitions and other adjustments, there may be some differences between figures in this report and those in the Overview report published in June 1988. In such cases, the numbers in this report take precedence.

---

* not specifically provided for

On the basis of the above process, the following products and product groups were selected to be the subject of this report:

- Electronic musical instruments (other than fretted stringed or organs) nspf (Schedule A 8982560).

U.S. IMPORTS 1982-87

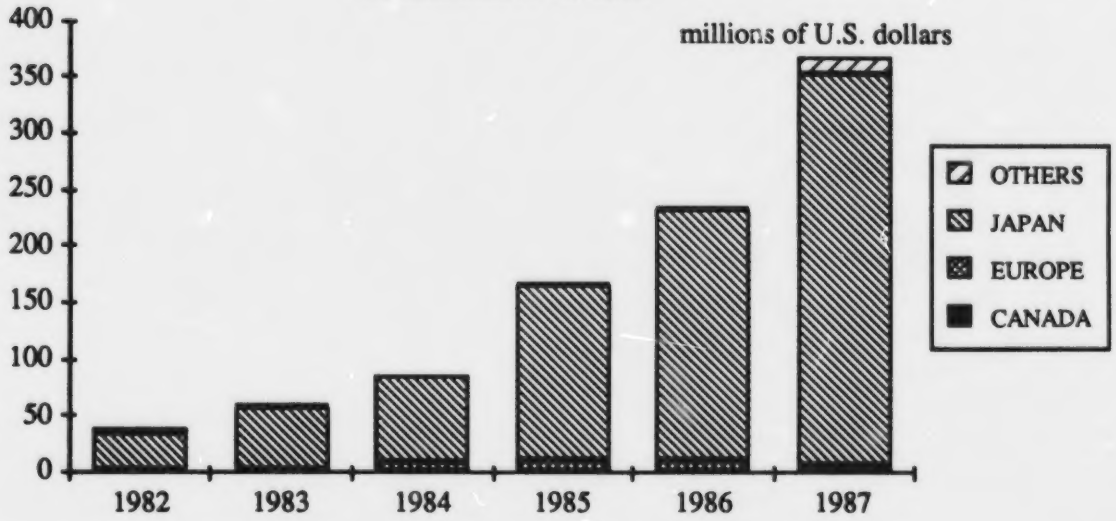
A breakdown of 1987 imports of selected musical instruments by country is presented in Appendix 4. Japan completely dominates the U.S. import market with 94% of the total in 1987.

Total imports of the products in this group were nearly $368 million (U.S.) in 1987, up more than 55% from the 1986 level (see Chart 1, following). Over the period 1982 through 1987, U.S. imports of products in this group have grown at an average annual rate of 57%. Japan has accounted for more than 95% of the growth in U.S. imports since 1982. The share held by European countries peaked at 12.1% in 1984 but had declined to 1.8% by 1987. Italy, West Germany and the United Kingdom together represented 98% of European exports to the United States in 1987. Although Canadian shipments to the United States were up by 23% in 1987, they were still less than one-tenth of 1% of total U.S. imports.

CHART 1

TOTAL U.S. IMPORTS OF ELECTRONIC MUSICAL INSTRUMENTS (OTHER THAN FRETTED STRINGED OR ORGANS) NSPF

SCHEDULE A 8982560



Source: *U.S. General Imports and Imports for Consumption*, U.S. Department of Commerce.

The devaluation of the U.S. dollar presents an opportunity for Canadian manufacturers to substitute Canadian goods for increasingly expensive imports. Furthermore, the implementation of the Canada-U.S. Free Trade Agreement provides a competitive advantage for Canadian goods as tariffs ranging from 2.5% to 13% are phased out over a five to ten-year period commencing January 1, 1989. Currently, only bagpipes, parts for bagpipes and cymbals are duty free. A full listing of the present tariffs on musical instruments and the schedule for their removal is presented in Appendix 5.

While the realignment of international currencies is making U.S. importers look for alternative sources of supply, the extent to which their requirements can be met from Canada is obviously dependent on Canadian production and competitive capabilities. Production of musical instruments in Canada is carried out by relatively small production companies (by international standards) that mainly produce specialized and/or custom-made products of high quality. In contrast, production of musical instruments in Japan and certain other Asian countries is primarily devoted to high

volume, non-customized product lines which benefit from large economies of scale and, in some cases, significantly lower wage rates than those in North America. U.S. imports from Asian countries have grown rapidly over the last several years and it is expected that even with the lower U.S. dollar, these imports will continue to grow at a somewhat reduced rate.

U.S. INDUSTRY OUTLOOK

This section is based on the *1988 U.S. Industrial Outlook* published by the USDOC. This information provides a general forecast of short-term prospects and gives an indication of expected trends and developments in the U.S. musical instruments sector. While such information may be of interest, readers should proceed with caution in utilizing the data for the following reasons.

Firstly, although the USDOC is the source of both the "U.S. Imports 1982-87" (summarized above) and the "U.S. Industry Outlook", two different systems of product classification are used. Differences may not be obvious. In some cases, slightly different titles reflect very similar sets of products; in others, similar titles for sectors or product groups encompass a slightly different mix of products. Thus the market forecasts in the "U.S. Industry Outlook" section may cover a slightly different mix of products than the rest of this report.

Secondly, while most sections of the "U.S. Industry Outlook" address the entire sector, others address specific products or product groups. Forecasts made at both levels should be assessed carefully, as they may differ significantly from the prospects of any individual product included within them. It is therefore recommended that outlook data be used only as a general indication of sectoral prospects in the near term.

Apparent U.S. domestic consumption of musical instruments (at manufacturer's price) reached $1.2 billion (U.S.) in 1987, up 7.6% from the 1986 level. In 1986, the retail market for musical instruments exceeded $3 billion (U.S.) for the first time in 40 years. Imports continued to make strong advances at the expense of domestic manufacturers. In 1987, imports of all musical instruments were up 25% from the 1986 level to reach $730 million (U.S.), while apparent shipments by domestic manufacturers to the U.S. market were down nearly 12%, according to the USDOC.

In 1987, exports increased 60% with a concomitant increase in total industry shipments of 1% in 1987 for U.S. manufacturers. This improvement in exports is attributed to the devaluation of the U.S. dollar. In real terms, however, U.S. industry shipments declined roughly 2%.

Imports of all musical instruments have grown at an average annual rate of 29.8% for the period 1984 through 1987 and are forecasted to increase by 20% in 1988. This slower rate of growth of imports is attributed to the weaker U.S. dollar and more moderate growth in disposable incomes in the United States, according to the USDOC. Japan and South Korea dominate the import market with about 80% of shipments to the United States.

Over the longer term, the USDOC expects domestic shipments of musical instruments to grow at less than one percent in constant dollar terms through 1992. A projected decline in the 18-34 age group, the principal purchasers of musical instruments, coupled by increased competition from sports and other leisure industries will constrain long-term industry growth. The USDOC expects fierce competition among domestic manufacturers as they struggle to retain market share in the face of continued growth in imports.

This chapter has provided a definition of the products included within the scope of this report, the criteria used for their selection and a summary of U.S. imports of those products for 1982-87. Where available, a short-term outlook for the corresponding U.S. industry has also been provided. As this report is intended only to provide a sectoral overview and an indication of the opportunities that may exist for increased Canadian exports, individual readers are strongly encouraged to conduct more in-depth research on any potential opportunities identified.

Users of this report who are interested in undertaking further research into specific markets are also encouraged to contact any of the Canadian Government Trade Development offices listed in the final Appendix to this report to determine what assistance may be available to them.

IV - MARKET STUDY

SURVEY OF U.S. IMPORTERS

The U.S. importers of musical instruments interviewed were selected from a variety of sources including the report provided by the *Journal of Commerce Piers Port Import/Export Reporting Service*. This report contained three months' of 1987 shipping data and ranked importers from major developed countries by volume of imports. This list was supplemented by information provided by External Affairs' posts in the United States and by lists from trade associations and numerous industry publications.

As noted earlier, this series of reports on Canadian export opportunities in the United States covers approximately 80 product sectors. When the final reports are completed, over 4,000 interviews will have been carried out with U.S. companies. The number of interviews conducted for each sector varies from 30 to over 100 and is dependent on the level of concentration in the industry and the diversity of products within each sector. For this report on musical instruments, 50 questionnaires were completed.

Interview Results

For the 50 respondents interviewed, Table 1, below, illustrates the major products imported.

Table 1

Product	Number of Respondents Reporting Product as Major Import
Guitars	14
Piano Parts	8
Musical Instrument Accessories, nes*	8
Percussion Instruments	8
Pianos, nes	7
Musical Instruments, nes	5

As the table indicates, guitars are the most commonly sought product. Piano parts, percussion instruments and musical instrument accessories follow.

---

* not elsewhere specified

Table 2 illustrates the major exporting countries supplying the U.S. importers surveyed, the number of respondents supplied by each country and the overall level of satisfaction of the importers for their suppliers. A fuller presentation of these results for all countries supplying products to the respondents is provided in Appendix 6.

Table 2

County of Origin	No. of Respondents Being Supplied	Average Level of Satisfaction (Max = 5.0)
Japan	30	4.2
South Korea	18	3.7
Taiwan	15	4.3
West Germany	9	4.4
Italy	6	4.2
England	6	4.3

Table 2 demonstrates that these importers are generally quite satisfied with their current suppliers. Of the 102 buyer-supplier relationships identified through our interviews, only five cases of dissatisfaction were noted (three with South Korean suppliers and two with Japanese). Reasons for dissatisfaction included currency issues, lack of communication and poor attitudes of the foreign suppliers. While only three importers identified Canada as a source of musical instruments, these three were very satisfied with their experiences with Canadian suppliers. Frequently given reasons for importing musical instruments are the following:

- not available in the United States (64.4% of respondents);
- lower prices (53.3% of respondents);
- superior quality (24.4% of respondents);
- supplementary supply for domestic sources (24.4% of respondents).

A number of those interviewed also indicated that a relationship with a parent company, subsidiary or affiliate was the reason for importing.

An overwhelming majority (93.3%) reported that the devaluation of the U.S. dollar against many currencies had increased the cost of their imports. While most importers interviewed (74%) had not previously tried Canadian suppliers of musical instruments, none of those who had tried Canadian sources reported any problems. Of those importers who had not tried Canadian sources, 73% expressed a desire to learn more about Canadian suppliers. Appendix 2 provides the names, addresses and telephone numbers of those importers who expressed a general interest in hearing from Canadian sources.

While the majority of respondents expressed a general interest in learning more about Canadian suppliers of musical instruments, some U.S. importers are currently seeking alternate sources of supply for specific products. These firms are:

- **JTG of Nashville** is actively seeking new suppliers of tuners and metronomes.
- **Lee Oskar Enterprises** would like to hear from a source of harmonicas.
- **Entertainment Music Marketing** is searching for manufacturers of fretted instruments and guitar amplifiers.
- **Baldwin Piano and Organ** wishes to hear from companies that can supply portable keyboards.
- **Baldwin Piano and Organ (Treber Music Co.)** is actively searching for alternate sources of pianos and organs.
- **Chesbro Music** would like to hear from companies that can provide guitars and drums.
- **Forty Eighth Custom Guitars** is seeking new sources of supply for guitar pickups and accessories.
- **Nikon Inc.** is interested in finding suppliers of electronic pianos and guitars.
- **Select Snare Drums** is looking for alternative suppliers of die castings, fasteners and screws.
- **Panasonic** is searching for sources of cabinetry for various components.
- **Chandler Industries** is seeking suppliers of electronic products.
- **C.F. Martin** is searching for a supplier of ukuleles.

- **St. Louis Music Supply** would like to hear from suppliers of electric guitars and violin cases.
- **Peter D. Goetz and Associates** is actively searching for suppliers of used, quality brand name grand pianos.
- **Getzen Co. Inc.** is looking for suppliers of coinings.
- **SBK Entertainment World** is interested in sources of supply for recording studio equipment and synthesizers.
- **Rotenburg Pianos** is looking for suppliers of brand name grand pianos.

More information on these companies is found in Appendix 1, and a listing of U.S. importers who are interested in Canadian sources of supply of musical instruments in general is found in Appendix 2.

Those importers showing a lack of interest in investigating Canadian supply capabilities cited the following reasons:

- Canada does not supply the product;
- already aware of Canadian suppliers;
- use parent company;
- Canadian prices are too high.

When asked about preferred sources of information regarding Canadian companies, 93% indicated that they would like to learn about Canadian suppliers through brochures. Forty-four percent said that industry publications were sources, and 34% mentioned trade fairs and direct contact by the supplier as also suitable. While secondary sources, including brochures and industry publications, were considered important means of receiving initial information, more personal sources are key to making a sale. Those interviewed indicated that information from trade fairs, direct contact with the manufacturer and recommendations from personal contacts were most likely to influence the purchase decision.

As trade fairs and industry publications are factors which are taken into consideration when making purchasing decisions, any Canadian firm wishing to pursue opportunities might consider using

these marketing tools to promote their products. When asked about frequently attended trade fairs, nine of those interviewed mentioned the National Association of Music Merchants (NAMM) show in Frankfurt, West Germany. Five respondents participated in this show while an additional four attended. Trade publications read include *Musical Merchandise Review* (6 mentions), *Music Trade* (5 mentions), *Upbeat Magazine* (4 mentions) and *Guitar Players* (3 mentions).

With respect to the Free Trade Agreement, 39% felt that its implementation will lead them to increase their purchases of musical instruments from Canada. Nearly 42% felt the Agreement would have no impact on their purchasing policies, while the remaining 19% were unsure of its effect. With almost four in ten importers expecting to increase purchases from Canada, it is apparent that the Free Trade Agreement provides potential for increased Canadian exports to the United States.

SURVEY OF U.S. ASSOCIATIONS

A U.S. industry association was contacted in order to supplement information provided by individual importers and to provide an industry perspective on trade in the musical instruments industry. The industry association contacted and its mandate is as follows:

- The National Council of Music Importers and Exporters (NCMIE) mandate is to represent the interests of U.S. importers and wholesalers of musical instruments. Activities include monitoring and reporting on new legislation and trends affecting its members.

The association was interviewed to provide the following information:

- market trends for the musical instruments industry;
- the effect of the devaluation of the U.S. dollar on trade in the musical instruments industry in the United States;
- major industry trade fairs;
- major industry publications;
- the potential effect of Free Trade on Canada-U.S. trade in musical instruments;
- their opinion on the strengths and weaknesses of the Canadian musical instruments industry.

Interview Results

The association reported that industry sales have grown from approximately $90 million (U.S.) in 1941 to nearly $3.7 billion (U.S.) in 1987 and that it anticipates continued growth over the next few years. The association believes that the industry will be slightly affected by the devaluation of the U.S. dollar with imports diminishing while exports increase, thus improving the U.S. balance of trade in musical instruments.

With respect to free trade, the NCMIE did not expect the Agreement to have a significant impact on trade in musical instruments as existing tariffs are relatively small. The Association indicated it worked very closely with the Canadian industry and that, as a group, Canadian musical instrument suppliers are quite competitive.

The U.S. industry association provided names of trade fairs and industry publications which are popularly read in the United States and which should be of interest to Canadian exporters. These are listed in Appendix 7.

V - BACKGROUND

Several years ago, the United States was incurring modest trade deficits which were offset by more than $140 billion (U.S.) in payments from abroad on U.S. foreign investments. The U.S. budget was usually in deficit, but this was again more than offset by domestic savings. The net effect was a positive current account balance.

As the U.S. economy picked up steam after the 1981-82 recession, demand rose faster than output. Imports increased drastically to fill the gap. By the end of 1983, the trade deficit had ballooned to nearly $69 billion (U.S.). These events continued into 1985 resulting in a trade deficit of $148 billion (U.S.). The federal budget deficit more than doubled as a share of GNP, and savings fell to record lows.

Under this pressure, the U.S. dollar began to lose value on the international exchange market. By the end of 1987, the U.S. dollar lost 48% of its value against the Japanese yen, 48% against the German mark, 44% against the Danish krona, 43% against the French franc and 39% against the Italian lira. In fact, the U.S. dollar had fallen against all major western industrialized countries except Canada. By the end of 1987, the trade deficit reached a record $171 billion (U.S.), as import prices rose faster than the fall in import volumes.

The 1988 third quarter figures show the value of U.S. currency stabilizing relative to most western industrialized countries. The past currency adjustments are only slowly being translated into changes in trade patterns. Exporters to the United States who were able to pare their profits for many months have been forced to raise prices. No immediate changes were reflected in the trade figures, as the dollar volumes were maintained while the unit volumes dropped.

The 1988 trade deficit estimates ($125 billion [U.S.]) suggest that the realignment of currencies is finally having the desired effect. Stubbornly high imports seem to be responding to the weaker U.S. dollar. However, some analysts believe that the U.S. dollar must fall further in order to get the trade deficit below the $100 billion (U.S.) level.

While the Canadian dollar has strengthened recently against the U.S. dollar, its value, for the most part, has moved in parallel with the value of the U.S. dollar relative to other international currencies. These developments should help stimulate two-way trade between Canada and the

United States. The increased value of developed country currencies against North American currencies should increase the opportunities for Canadian manufacturers and service suppliers to sell into the United States, and likewise for U.S. manufacturers and service industries to sell into Canada.

STUDY APPROACH

The overall study approach for analyzing the opportunities for Canadian suppliers to replace European and Japanese imports into the United States, started at a fairly high level of product aggregation for all U.S. imports. Through the application of selection criteria, the focus of the analysis was progressively narrowed to those opportunities at the lowest available level of product disaggregation that would most likely result in increased Canadian exports into the U.S. market. The progression also involved moving from the identification of such opportunities, using statistical analysis, to substantiating the opportunities through interviews with representatives of U.S. purchasers of imports from developed countries.

In determining export opportunities for Canadian suppliers, U.S. import statistics were assembled for the years 1981 through to 1985. A five-year time period was chosen in order to distinguish between "established" import markets and "temporary" import markets. Where imports of European and Japanese goods into the United States have had sustained volumes over a period of several years, it is less likely that these imports represent a short-term phenomenon or that U.S. purchasers would be able to quickly change their sourcing to domestic suppliers. For the initial screening, U.S. Schedule A import statistics were compiled at the 4-digit level.

All U.S. imports (at the 4-digit level) from developed countries with import values exceeding one million U.S. dollars were identified for the selected years and placed in descending order of value. From this list, the U.S. Trade, Tourism and Investment Development Bureau initially chose 26 for further analysis. Each commodity was broken down into a finer level of classification, the 7-digit level, and an investigation made to determine whether there existed any Canadian firms that produced similar products and could pursue the opportunities which may be uncovered. The expansion of the Schedule A codes from the 4-digit level to the 7-digit level was fairly straightforward, and a listing of these commodities and their import customs value was prepared for 1986. The Canadian firms were identified by accessing the Department of External Affairs' WIN database. This computerized database, accessible at all major posts abroad, contains

information on Canadian manufacturers and the products they produce. It should be noted that although the WIN database is not yet complete, it is sufficiently advanced for the purposes of this study.

From this list, those products or product groupings having combined Japanese, European and Canadian imports of over $80 million (U.S.) in 1986 were identified for further analysis. Following consultation with industry and government officials with expertise in each sector, other products and product groups which did not meet the above criteria were added to the sector where there appeared to be significant commercial interest to have them included. Some products and product groups were deleted because there was insufficient commercial interest in them.

The next stage in the analysis was to identify major U.S. importers of the commodities selected, to develop a questionnaire, and to interview the importers. A questionnaire was designed to determine, for each company contacted:

- What were the major products being imported?
- What were the countries of origin of these imports? What was their level of satisfaction with each of their suppliers?
- Why were domestic products not used?
- What effect did the devaluation of the U.S. dollar have on the price of the imports?
- Were Canadian sources ever used? If so, were they satisfied with Canadian suppliers?
- Would the company be interested in knowing more about Canadian sources of supply?
- How would they like to receive information from Canadian suppliers? What information sources do they use to make purchasing decisions?
- Are there any seasonal patterns in purchasing?
- Do the companies face barriers to sourcing from Canada?
- Will the Free Trade Agreement between Canada and the United States affect their purchasing policy?

Telephone interviews were conducted with major importers and when requested, questionnaires were mailed out.

It was recognized that there were a variety of reasons why, in certain situations, the rise in price of imported goods would not translate into significant opportunities for Canadians to export into the U.S. market. These included:

- Other attributes of the commodity outweigh considerations of price, i.e., quality, design, etc.;
- The commodity is an input into a final product and the value of the input relative to the final product is minimal;
- A long-term supply relationship has been established between the U.S. purchaser and current exporters whereby the U.S. customer relies on the exporter's proven ability to respond quickly to needed changes;
- The U.S. purchaser is a captive customer of the parent company;
- The U.S. purchaser is restricted by licence from buying other suppliers' goods;
- Domestic sourcing is a viable option;
- The imported commodity is a luxury good with relatively non-price-sensitive demand.

Therefore, the questionnaire was also designed to determine the extent to which these and other factors may restrict the opportunities identified by the statistical analysis.

Following the importer survey, U.S. associations representing the industry were interviewed to obtain information on a sector basis. These associations provided information on:

- The market trends for the industry;
- The effect of the devaluation of the U.S. dollar on the industry;
- The potential effect of Free Trade on Canada-U.S. trade for the industry;
- Their opinion of the strengths and weaknesses of the Canadian industry.

The results of all these steps were summarized in a draft report for each sector and submitted for review to an industry expert, the relevant Canadian industry association(s) and the ISTC official responsible for the sector.

APPENDIX 1

U.S. IMPORTERS SEEKING SOURCES OF SUPPLY FOR SPECIFIC PRODUCTS

Name:	Baldwin Piano & Organ
Address:	422 Ward Corner Road Loveland, OH 45140 U.S.A.
Contact:	Mr. Kevin Caines, Purchasing Manager
Telephone:	513-576-4500

- Imports portable keyboards and grand pianos from Italy, Japan and South Korea.
- Obtains information from industry publications and its dealer network to aid in purchasing decisions.
- Places purchase orders in January, July and October.
- Has never tried Canadian sources.
- Prefers to be contacted by the Canadian firm via trade fairs and industry publications.
- Participates in "National Association of Music Merchants" fair.
- Reads *Musical Merchandise Review* and *Music Trade Journal*.
- Actively seeking sources of supply for portable keyboards.

Name:	Baldwin Piano & Organ (Treber Music Co.)
Address:	2265 El Camino Rial Palo Alto, CA 94307 U.S.A.
Contact:	Ms. Marilyn Treber, Owner
Telephone:	415-329-1020

- Imports pianos and organs from Japan and South Korea.
- Not satisifed with present suppliers due to differences in attitudes and ethics.
- Obtains information from distributors and manufacturers to aid in purchasing decisions.
- Price is a significant consideration in the decision to import.
- Has never tried Canadian sources.
- Prefers to be contacted via brochures, trade fairs and industry publications.
- Attends the "National American Music Merchants" trade fair.
- Reads *Music Trade Journal* and *Upbeat Magazine*.
- Actively seeking sources of supply for pianos and organs.

Name:	C.F. Martin
Address:	510 Sycamore Street Nazareth, PA 18064 U.S.A.
Contact:	Ms. Sandra Applegate, Purchasing Manager
Telephone:	215-759-2837
Fax:	215-759-5757

- Imports guitars from Japan and South Korea.
- Uses information obtained at trade fairs to aid in purchasing decision.
- Price is a significant consideration in the decision to import.
- Has never tried Canadian sources.
- Prefers to receive brochures from the Canadian firm
- Actively seeking sources of supply for ukuleles.

Name:	Chandler Industry
Address:	590 - 19th Street San Francisco, CA 94107 U.S.A.
Contact:	Mr. Paul Chandler, President
Telephone:	415-626-1742
Fax:	415-626-0671

- Imports guitar parts from Japan and Taiwan.
- Quality and service are significant factors in the decision to import.
- Has never tried Canadian sources.
- Prefers to be contacted by the Canadian firm via personal contact, brochures and/or to visit the Canadian company and its facilities.
- Actively seeking sources of supply for electronic products.

Name:	Chesbro Music
Address:	P.O. Box 2009
	Idaho Falls, ID 83403-2009
	U.S.A.
Contact:	Ms. Lynn Cook, Import Controller
Telephone:	208-522-8691
Fax:	208-522-8712

- Import drums, guitars, compact effects and cymbals from Japan, South Korea, Canada, Taiwan and West Germany.
- Obtains information from manufacturers and recommendations from personal contacts to aid in purchasing decisions.
- Has been very satisfied with Canadian sources.
- Has no preference as to the method of receiving information about the Canadian firm.
- Participates in the "National American Music Merchants" fair.
- Reads *Musical Merchandise Review*, *Modern Drummer*, *Upbeat Magazine* and *Downbeat Magazine*.
- Actively seeking sources of supply for guitars and drums.

Name:	Entertainment Music Marketing
Address:	770 - 12 Grand Blvd. Deer Park, NY 11729 U.S.A.
Contact:	Mr. Joseph Salzman, President
Telephone:	516-243-0600
Telex:	1003697

- Imports string and electronic instruments from West Germany, Japan, South Korea and Taiwan.
- Trade fairs and past experiences aid in purchasing decisions.
- Has never tried Canadian sources.
- Prefers to be contacted by the Canadian firm via brochures, trade fairs, direct personal contact and/or to visit the Canadian company and its facilities.
- Attends the "International Musical Instrument" trade fair.
- Actively seeking sources of supply for fretted instruments (guitars) and amplifiers for guitars.

Name:	Forty Eighth Custom Guitars
Address:	170 West Forty Eighth New York, NY 10036 U.S.A.
Contact:	Mr. Don Jimenez, Order Manager
Telephone:	212-764-1364
Fax:	212-302-7063

- Imports guitars and accessories from Japan and Canada.
- Information provided in industry publications aid in purchasing decisions.
- Has been satisfied with Canadian sources.
- Prefers to be contacted by the Canadian company via brochures, industry publications, catalogues and/or direct personal contact.
- Reads *Purchasing*.
- Actively seeking sources of supply for accessories.

Name:	Getzen Company Incorporated
Address:	P.O. Box 440
	Elkhorn, WI 53121
	U.S.A.
Contact:	Mr. Larry Seaver, Purchasing Manager
Telephone:	414-723-4221
Telex:	260104

- Imports tubas from West Germany.
- Distributors aid in purchasing decisions.
- Has never tried Canadian sources.
- Prefers to be contacted by the Canadian firm via a manufacturer's representative, a distributor, brochures and/or to visit the Canadian company and its facilities.
- Actively seeking sources of supply for coinings.

Name:	JTG of Nashville
Address:	1024-C 18th Avenue South Nashville, TN 37212 U.S.A.
Contact:	Mr. Mike Orr, Operations Manager
Telephone:	615-329-3036
Fax:	615-329-4028

- Imports classical guitars, metronomes and tuners from Japan and Taiwan.
- Price is a significant consideration in the decision to import.
- Has never tried Canadian sources.
- Prefers brochures from the Canadian firm.
- Actively seeking sources of supply for tuners and metronomes.

Name:	Lee Oskar Enterprises
Address:	P.O. Box 550 Lake Arrow Head, CA 92352 U.S.A.
Contact:	Ms. Marcie Coman, Manager
Telephone:	714-337-5622

- Imports harmonicas from Japan.
- Dissatisfied with present supplier due to poor communications.
- Obtains information from manufacturers to aid in purchasing decisions.
- Price is a significant consideration in the decision to import.
- Prefers brochures from the Canadian firm.
- Actively seeking sources of supply for harmonicas.

Name:	Nikon Incorporated
Address:	623 Stewart Avenue Garden City, NY 11530 U.S.A.
Contact:	Mr. Hank Quist, Service Manager
Telephone:	516-222-0233
Fax:	516-222-2823

- Not presently importing any products.
- Has never tried Canadian sources.
- Prefers to be contacted by the Canadian firm via a manufacturer's representative, brochures and/or industry publications.
- Reads *Innovations*.
- Actively seeking sources of supply for electronic pianos and guitars.

Name:	Panasonic
Address:	1 Panasonic Way Secaucus, NJ 07094 U.S.A.
Contact:	Mr. Mark Knox, Import Manager
Telephone:	201-348-7814
Fax:	201-392-4869

- Imports electronic and digital keyboards from Japan (parent company is in Japan).
- Obtains information from distributors and personal contacts to aid in purchasing decisions.
- Has never tried Canadian sources.
- Prefers brochures from the Canadian company.
- Actively seeking sources of supply for cabinetry for components.

Name:	Peter D. Goetz and Associates
Address:	3635 South Lawrence, Suite L Tacoma, WA 98409 U.S.A.
Contact:	Mr. Peter D. Goetz, Owner
Telephone:	206-474-2031
Fax:	206-474-3042

- Imports used grand pianos (Yamaha, Kawai) from Japan.
- Obtains information from trade fairs to aid in purchasing decisions.
- Has never heard of Canadian sources.
- Prefers to be contacted by a manufacturer's representative or via trade fairs.
- Actively seeking sources of supply for good quality, used grand pianos (well-known brands).

Name:	Rotenberg Pianos
Address:	1675 Rollins Road Burlingame, CA 94010 U.S.A.
Contact:	Mr. David Rotenberg, Owner
Telephone:	415-697-1020

- Imports grand pianos from West Germany and England.
- Has never tried Canadian sources.
- Prefers to be contacted by the Canadian firm via a manufacturer's representative, a distributor, brochures and/or to visit the Canadian company and its facilities.
- Actively seeking sources of supply for brand name grand pianos.

Name:	SBK Entertainment World
Address:	1290 Avenue of the Americas New York, NY 10104 U.S.A.
Contact:	Mr. Michael Halatyn, Manager of Professional Services
Telephone:	212-265-2600

- Not presently importing any products.
- Has never tried Canadian sources.
- Prefers to receive brochures from the Canadian firm.
- Actively seeking sources of supply for recording studio equipment and synthesizers.

Name:	Select Snare Drums
Address:	P.O. Box 511 Watsonville, CA 95077 U.S.A.
Contact:	Ms. Sharon Gross, Purchasing Manager
Telephone:	408-728-2299

- Imports screws from Japan.
- Obtains information from distributors and the Thomas Register to aid in purchasing decisions.
- Has never tried Canadian sources.
- Prefers to receive information about the Canadian firm via brochures, trade fairs, industry publications and/or to visit the Canadian company and its facilities.
- Participates in the "National American Music Merchants" trade fair.
- Reads *Business Week*.
- Actively seeking sources of supply for die castings, fasteners and screws.

Name:	St. Louis Music Supply
Address:	1400 Ferguson
	St. Louis, MO 63133
	U.S.A.
Contact:	Mr. Steve Alsop, Purchasing Manager
Telephone:	314-727-4512
Fax:	314-727-8929

- Imports guitars from South Korea.
- Obtains information from trade fairs and manufacturers to aid in purchasing decisions.
- Price is a significant consideration in the decision to import.
- Has never tried Canadian sources.
- Prefers brochures from the Canadian firm.
- Actively seeking sources of supply for violin cases and electric guitars.

APPENDIX 2

U.S. IMPORTERS GENERALLY SEEKING SOURCES OF SUPPLY

U.S. IMPORTERS SURVEYED

Company: Alex Musical Instruments Incorporated
Address: 164 West 48th Street
New York, NY 10036
Contact: Mr. Sergio Gaffan
Title: General Manager
Telephone: 212-819-0070
Telex/Fax:

Company: Baldwin Piano & Organ
Address: 422 Ward Corner Road
Loveland, OH 45140
Contact: Mr. Kevin Caines
Title: Purchasing Manager
Telephone: 513-576-4500
Telex/Fax:

Company: Baldwin Piano & Organ
Address: 2265 El Camino Rial
Palo Alto, CA 94307
Contact: Ms. Marilyn Treber
Title: Owner
Telephone: 415-329-1020
Telex/Fax:

Company: Casio
Address: 570 Mount Pleasant Avenue
Dorber, NJ 07801
Contact: Ms. Kimberly Reilly
Title: Import Manager
Telephone: 201-361-5400
Telex/Fax: 201-361-3819 (Fax)

Company: C. Bruno
Address: 1400 Old Winsor
Bloomfield, CT 06002
Contact: Ms. Jan Lopatosky
Title: Purchasing Manager
Telephone: 203-243-8353
Telex/Fax: 203-242-5016 (Fax)

Company: C.Bruno
Address: 3446 East Commerce
San Antonio, TX 78219
Contact: Mr. Noel Guerra
Title: Import Manager
Telephone: 512-226-6353
Telex/Fax: 512-225-6032 (Fax)

Company: C.F. Martin
Address: 510 Sycamore Street
Nazareth, PA 18064
Contact: Ms. Sandra Applegate
Title: Purchasing Manager
Telephone: 215-759-2837
Telex/Fax: 215-759-5757 (Fax)

Company: Chandler Industry
Address: 590 - 19th Street
San Francisco, CA 94107
Contact: Mr. Paul Chandler
Title: President
Telephone: 415-626-1742
Telex/Fax: 415-626-0671 (Fax)

Company: Chesbro Music
Address: P.O. Box 2009
Idaho Falls, ID 83403-2009
Contact: Ms. Lynn Cook
Title: Import Controller
Telephone: 208-522-8691
Telex/Fax: 208-522-8712 (Fax)

Company: Davitt & Hanser Music Company
Address: 415 Greenwell Avenue
Cincinnati, OH 45238
Contact: Mr. Gary Hanser
Title: Buyer
Telephone: 513-451-5000
Telex/Fax: 513-451-3618 (Fax)
4992614 DAVITTH (Telex)

Company: Entertainment Music Marketing
Address: 770 - 12 Grand Blvd
Deer Park, NY 11729
Contact: Mr. Joseph Salzman
Title: President
Telephone: 516-243-0600
Telex/Fax: 1003697 (Telex)

Company: Forty Eighth Custom Guitars
Address: 170 West Forty Eighth
New York, NY 10036
Contact: Mr. Don Jimenez
Title: Order Manager
Telephone: 212-764-1364
Telex/Fax: 212-302-7063 (Fax)

Company: Getzen Company Incorporated
Address: P.O. Box 440
Elkhorn, WI 53121
Contact: Mr. Larry Seaver
Title: Purchasing Manager
Telephone: 414-723-4221
Telex/Fax: 260104 (Telex)

Company: Glaesel String Instrument Service
Address: 1440 East 36th Street
Cleveland, OH 44114
Contact: Ms. Judy Glaesel
Title: Assistant Manager
Telephone: 216-391-7723
Telex/Fax:

Company: Golden Bridge
Address: 5220 Mayfield Road
Cleveland, OH 44124
Contact: Mr. Bill Johnson
Title: Owner
Telephone: 216-461-1304
Telex/Fax:

Company: International Music
Address: P.O. Box 2344
Fort Worth, TX 76102
Contact: Mr. Brad Kirkpatrick
Title: Director of Purchasing
Telephone: 817-336-5114
Telex/Fax: 817-870-1271 (Fax)

Company: Ivaran Lines
Address: 1 Exchange Plaza
New York, NY 10006
Contact: Mr. Colin Nicholson
Title: Assistant Purchasing Manager
Telephone: 212-809-1220
Telex/Fax: 212-809-1252 (Fax)

Company: Jackson Charvel
Address: 4452 Airport Drive
Ontario, CA 91761
Contact: Ms. Marlene Borden
Title: Sales
Telephone: 714-986-8999
Telex/Fax: 714-983-6903 (Fax)

Company: JTG of Nashville
Address: 1024-C 18th Avenue South
Nashville, TN 37212
Contact: Mr. Mike Orr
Title: Operations Manager
Telephone: 615-329-3036
Telex/Fax: 615-329-4028 (Fax)

Company: Kramer Music
Address: 685 Neptune Blvd.
Neptune, NJ 07753
Contact: Mr. Tony Costello
Title: Vice-President
Telephone: 201-922-8600
Telex/Fax: 201-775-1592 (Fax)

Company: Lee Oskar Enterprises
Address: P.O. Box 550
Lake Arrow Head, CA 92352
Contact: Ms. Marcie Coman
Title: Manager
Telephone: 714-337-5622
Telex/Fax:

Company: Matao
Address: 12838 Northeast 15th Place
Bellevue, WA 98005
Contact: Mr. Todd Murphy
Title: Warehouse Manager
Telephone: 206-454-5890
Telex/Fax:

Company: MMB Music
Address: 10370 Page Industrial Building
St. Louis, MO 63132
Contact: Mr. Douglas Jones
Title: Vice-President
Telephone: 314-427-5660
Telex/Fax: 297330 (Telex)

Company: Music Industry
Address: 99 Tulip Avenue
Floral Park, NY 11001
Contact: Mr. Michael Ferrara
Title: Head of Technical Division
Telephone: 516-352-4110
Telex/Fax: 516-352-0754 (Fax)

Company: Nikon Incorporated
Address: 623 Stewart Avenue
Garden City, NY 11530
Contact: Mr. Hank Quist
Title: Service Manager
Telephone: 516-222-0233
Telex/Fax: 516-222-2823 (Fax)

Company: North America Music
Address: P.O. Box 196 North Bole
New York, NY 07647
Contact: Mr. Perry Golonte
Title: Purchasing Manager
Telephone: 914-353-3520
Telex/Fax: 910-380-6824 (Fax)

Company: Panasonic
Address: 1 Panasonic Way
Secaucus, NJ 07094
Contact: Mr. Mark Knox
Title: Import Manager
Telephone: 201-348-7814
Telex/Fax: 201-392-4869 (Fax)

Company: Peavey Electronics
Address: P.O. Box 2898
Meridian, MI 39301
Contact: Mr. Terry Anderson
Title: Senior Buyer
Telephone: 601-483-5365
Telex/Fax: 611-084-4278 (Fax)

Company: Peter D. Goetz & Associates
Address: 3635 South Lawrence
Suite L
Tacoma, WA 98409
Contact: Mr. Peter D. Goetz
Title: Owner
Telephone: 206-474-2031
Telex/Fax: 206-474-3042 (Fax)

Company: Rhythm Band
Address: P.O. Box 126
Fort Worth, TX 76101
Contact: Mr. Gerry Bowber
Title: Vice-President
Telephone: 817-335-2561
Telex/Fax:

Company: Roscoe Guitars
Address: 332-A Tate Street
Greensboro, NC 27403
Contact: Mr. Keith Roscoe
Title: Owner
Telephone: 919-274-8810
Telex/Fax:

Company: Rotenberg Pianos
Address: 1675 Rollins Road
Burlingame, CA 94010
Contact: Mr. David Rotenberg
Title: Owner
Telephone: 415-697-1020
Telex/Fax:

Company: SBK Entertainment World
Address: 1290 Avenue of the
Americas
New York, NY 10104
Contact: Mr. Michael Halatyn
Title: Manager of Professional
Services
Telephone: 212-265-2600
Telex/Fax:

Company: Select Snare Drums
Address: P.O. Box 511
Watsonville, CA 95077
Contact: Ms. Sharon Gross
Title: Purchasing Manager
Telephone: 408-728-2299
Telex/Fax:

Company: St. Louis Music Supply
Address: 1400 Ferguson
St. Louis, MO 63133
Contact: Mr. Steve Alsop
Title: Purchasing Manager
Telephone: 314-727-4512
Telex/Fax: 314-727-8929 (Fax)

Company: Suzuki Corporation
Address: P.O.Box 21030
San Diego, CA 92126
Contact: Mr. Arno Rossi
Title: New Product Purchaser
Telephone: 619-566-9710
Telex/Fax: 619-560-9517 (Fax)

Company: Tandy
Address: 1500 One Tandy Centre
Fort Worth, TX 76102
Contact: Mr. Charles Sizer
Title: Merchandising Manager
Telephone: 817-390-3011
Telex/Fax: 817-390-2774 (Fax)

Company: Whitby Piano Exchange
Address: 103 Ace Drive
De Soto, TX 75115
Contact: Mr. Jim Whitby
Title: Co-owner
Telephone: 214-230-6405
Telex/Fax:

Company: Yamaha Corporation of America
Address: 6600 Orangetorp Avenue
Buena Park, CA 90620
Contact: Ms. Judi Endow/Mr. Ralph Hernandez
Title: Import Supervisor/ Purchasing Manager
Telephone: 714-522-9011
Telex/Fax: 714-522-9150 (Fax)

SELECTED U.S. POST CONTACTS

Company: A.A. Rayburn Instruments Company
Address: 263 Huntington Avenue
Boston, MA 02115
Contact:
Title:
Telephone: 617-266-4727
Telex/Fax:

Company: American Music
Address: 4450 Fremont Avenue North
Seattle, WA 98105
Contact: Mr. Reese Marin
Title: Owner
Telephone: 206-633-1774
Telex/Fax:

Company: Baldwin Piano and Organ Company
Address: 422 Wards Corner Road
Loveland, OH 45140
Contact: Mr. Harold S. Smith
Title: President
Telephone: 513-576-4500
Telex/Fax:

Company: Bill Boyce Music Centers
Address: 2022 Guess Road
Durham, NC 27705
Contact: Mr. William C. Boyce, Jr.
Title:
Telephone: 919-286-0737
Telex/Fax:

Company: Boston Music Company
Address: 116 Boylston Street
Boston, MA 02116
Contact:
Title:
Telephone: 617-426-5100
Telex/Fax:

Company: Brook Mays Music Company
Address: 652 W. Mockingbird Lane
Dallas, TX 75247
Contact:
Title:
Telephone: 214-631-0921
Telex/Fax:

Company: Chafin Music Center
Address: 608 North Dixie Hwy.
Lake Worth, FL 33460
Contact: Mr. Paul Chafin
Title:
Telephone: 305-585-4641
Telex/Fax:

Company: Chester E. Groth
Address: 7800 Dupont Avenue S.
Bloomington, MN 55420
Contact: Mr. Charles Scott
Title:
Telephone: 612-884-4772
Telex/Fax:

Company: Chimes Music Store & Studio
Address: 1172 Walden Avenue
Cheektowaga, NY 14211
Contact: Mr. Henry Chimes
Title:
Telephone: 716-892-0819
Telex/Fax:

Company: Coffey Music Company
Address: 273 Lenox Street
Norwood, MA 02062
Contact:
Title:
Telephone: 617-536-0066
Telex/Fax:

Company: Davitt & Hanser Music Company Incorporated
Address: 415 Greenweel Avenue
Cincinnati, OH 45238
Contact: Mr. Jack Hanser
Title: President
Telephone: 513-451-5000
Telex/Fax:

Company: Eight Street Music Store
Address: 1023 1/2 Arch Street
Philadelphia, PA 19106
Contact: Mr. Mark Hershman
Title: Owner
Telephone: 215-923-5040
Telex/Fax:

Company: Galloway Music House
Address: 202 North Pleasantburg Drive
Greenville, SC 29607
Contact: Mr. James Galloway
Title:
Telephone: 803-232-3535
Telex/Fax:

Company: Giardinelli
Address: 151 - 46th Street W.
New York, NY 10036
Contact:
Title:
Telephone: 212-575-5950
Telex/Fax:

Company: Grossman Music Corporation
Address: 1278 - 9th Street W.
Cleveland, OH 44113
Contact: Mr. Daniel Shott
Title: International & Import Marketing Manager
Telephone: 216-696-1234
Telex/Fax:

Company: Guitar Shop
Address: 1216 Connecticut Avenue N.W.
Washington, D.C. 20036
Contact: Mr. Steven Spellman
Title: Manager
Telephone: 202-331-7333
Telex/Fax:

Company: International Rod Baltimore
Address: 151 - 48th Street W.
New York, NY 10036
Contact:
Title:
Telephone: 212-840-7165
Telex/Fax:

Company: Ken Stanton Music
Address: 5560 Buford Hwy.
Doraville, GA 30340
Contact: Mr. Ken Stanton
Title: Manager
Telephone: 404-451-1895
Telex/Fax:

Company: Kent Drum Company
Address: 1520 Broadway
Buffalo, NY 14227
Contact: Mr. Jimmy Edwin
Title:
Telephone: 716-892-2275
Telex/Fax:

Company: King Musical Instruments Incorporated
Address: 33999 Curtis Boulevard
Eastlake, OH 44094
Contact: Mr. David Jackson
Title: Purchasing Manager
Telephone: 216-946-6100
Telex/Fax:

Company: La Salle Music Incorporated
Address: P.O. Box 820
Astor Station
Boston, MA 02123
Contact:
Title:
Telephone: 617-536-0066
Telex/Fax:

Company: Manny's Music Instrument Accessories Incorporated
Address: 156 - 48th Street W.
New York, NY 10036
Contact:
Title:
Telephone: 212-819-0576
Telex/Fax:

Company: MS Wholesales
Address: 11 East Centre Street
Baltimore, MD 21202
Contact: Mr. Fernando Roman
Title: General Manager
Telephone: 301-685-4198
Telex/Fax:

Company: Music Unlimited
Address: Crossroads Shopping Center
Cambridge Street
Burlington, MA 01803
Contact:
Title:
Telephone: 617-229-2222
Telex/Fax:

Company: Music West
Address: 832 106th N.E.
Bellevue, WA 98004
Contact:
Title:
Telephone: 206-454-2252
Telex/Fax:

Company: Music World - Guitars Etc.
Address: 2200 - 7th Avenue
Seattle, WA 98121
Contact: Mr. Chuck Maggio
Title: President
Telephone: 206-623-8877
Telex/Fax:

Company: Muzet Incorporated
Address: 219 Commercial Street W.
East Rochester, NY 14445
Contact: Mr. Paul Robertson
Title:
Telephone: 716-454-2141
Telex/Fax:

Company: National Wholesale Music
Corporation
Address: 1404 Rome Road
Baltimore, MD 21227
Contact: Mr. David Nachman
Title: President
Telephone: 301-242-8313
Telex/Fax:

Company: Oak Cliff Music Company
Address: 612 Jefferson Boulevard W.
Dallas, TX 75208
Contact:
Title:
Telephone:
Telex/Fax:

Company: Onondaga Music & Sound
Address: 412 Clinton Street S.
Syracuse, NY 13202
Contact: Mr. Dave Gersony
Title:
Telephone: 315-422-8423
Telex/Fax:

Company: Pan-American Music Corporation
and Music-Music
Address: 1601 Biscayne Boulevard
Miami, FL 33132
Contact: Mr. Robert Sedman
Title: Vice-President
Telephone: 305-358-9638
Telex/Fax:

Company: Performance Music Center
Address: 456 Main Street
Woburn, MA 01801
Contact:
Title:
Telephone: 617-938-6411
Telex/Fax:

Company: Sam Ash
Address: 155 - 48th Street W.
New York, NY 10036
Contact:
Title:
Telephone: 212-719-2299
Telex/Fax:

Company: Sandy's Music
Address: 896-A Massachusetts Avenue
Cambridge, MA 02139
Contact:
Title:
Telephone: 617-491-2812
Telex/Fax:

Company: Schmitt Music Centers
Address: 88 - 10th Street S.
Minneapolis, MN 55403
Contact: Mr. Curt Karls
Title:
Telephone: 612-339-4811
Telex/Fax:

Company: Tuft's Music Studio
Address: 388-A Main Street
Medford, MA 02155
Contact:
Title:
Telephone: 617-396-2395
Telex/Fax:

APPENDIX 3

1987 IMPORTS OF MUSICAL INSTRUMENTS

(Schedule A 898.1, 898.2, 898.9)

APPENDIX 3

MUSICAL INSTRUMENTS

1987 Imports (thousands of U.S. dollars)

	Total U.S. Imports	Canada	Europe	Japan	Other
Total of all items in bold type which are the focus of this study	**367,897**	**350**	**6,787**	**345,856**	**14,904**
Total of all items in standard type which are relevant to the study	523,222	7,698	74,861	197,031	243,632

898.1 Pianos and Other Stringed Musical Instruments, Nonelectric
1987 Imports (thousands of U.S. dollars)

Schedule A	Commodity Description	Total U.S. Imports	Canada	Europe	Japan	Other
8981120	Pianos, except grand pianos (nonelectronic)	50,153	118	936	22,132	26,967
8981140	Grand pianos	91,764	0	4,167	52,838	34,759
8981160	Harpsichords, clavichords, and other keyboard stringed instruments, except pianos	7,562	92	1,183	2,241	4,046
8981920	Violins, violas, violoncellos, and double basses	7,642	84	3,994	1,433	2,131
8981940	Guitars, other than electronic	19,920	503	285	4,136	14,996
8981960	Stringed musical instruments nspf*, other than electronic	2,208	0	241	462	1,505

* not specifically provided for

898.2 Musical Instruments, Nspf
1987 Imports (thousands of U.S. dollars)

Schedule A	Commodity Description	Total U.S. Imports	Canada	Europe	Japan	Other
8982120	Pipe organs	8,100	4,501	2,590	0	1,009
8982140	Reed organs	2,453	0	1,759	483	211
8982220	Accordians and concertinas, other than electronic	1,070	0	941	0	129
8982240	Mouth organs	3,471	0	2,686	281	504
8982320	Brass wind musical instruments (trumpets, trombones, tubas, bass horns, bugles, etc.)	9,315	0	2,702	5,269	1,344
8982340	Clarinets	5,902	0	4,613	1,059	230
8982360	Saxophones	9,103	0	1,143	5,316	2,644
8982380	Woodwind instruments (except clarinets or saxophones) nspf; and wind instruments nspf	7,110	0	1,793	3,707	1,610
8982420	Cymbals	5,462	1,831	3,023	162	446
8982440	Drums	18,009	0	857	7,003	10,149
8982460	Percussion musical instruments (other than cymbals and drums) nspf	6,385	0	2,246	1,670	2,469
8982520	Electronic fretted stringed muscial instruments	37,660	86	123	17,750	19,701
8982540	Electronic organs	17,914	0	3,692	14,043	179

898.2 Musical Instruments, Nspf
1987 Imports (thousands of U.S. dollars)

Schedule A	Commodity Description	Total U.S. Imports	Canada	Europe	Japan	Other
8982560	**Electronic musical instruments (other than fretted stringed or organs) nspf**	**367,897**	**350**	**6,787**	**345,856**	**14,904**
8982920	Music boxes	89,787	0	4,060	10,821	74,906
8982940	Musical instruments nspf	9,078	0	532	892	7,654

898.9 Musical Instrument Parts and Accessories, Nspf
1987 Imports (thousands of U.S. dollars)

Schedule A	Commodity Description	Total U.S. Imports	Canada	Europe	Japan	Other
8989010	Strings for musical instruments	4,123	0	2,325	0	1,798
8989020	Piano parts, except strings	22,125	0	4,607	7,873	9,645
8989030	Parts of violins, violas, violoncellos and double basses, except strings	2,130	106	1,552	0	472
8989045	Parts of stringed musical instruments (except strings) nspf	5,336	127	1,564	1,578	2,067
8989055	Pipe organ parts	6,016	168	5,804	0	44
8989065	Organ parts (other than parts of pipe organs) nspf	8,383	0	1,920	6,059	404
8989075	Woodwind musical instrument parts	10,502	0	3,070	4,182	3,250
8989080	Movements and other parts of music boxes	10,687	0	1,454	6,091	3,142
8989090	Musical instrument parts and accessories nspf	43,852	82	8,999	19,550	15,221

APPENDIX 4

1987 U.S. IMPORTS OF SELECTED MUSICAL INSTRUMENTS FROM EUROPE AND JAPAN BY COUNTRY

1987 U.S. IMPORTS OF SELECTED MUSICAL INSTRUMENTS FROM EUROPE AND JAPAN BY COUNTRY

(thousands of U.S. dollars)

COUNTRY	SCHEDULE A 8982560	%
Belgium-Luxembourg	-	-
Denmark	-	-
Finland	-	-
France	-	-
Italy	4,378	1.2
Netherlands	128	-
Norway	-	-
Spain	-	-
Sweden	-	-
Switzerland	-	-
United Kingdom	1,076	0.3
West Germany	1,205	0.3
Total for Europe	6,787	1.8
Japan	345,856	94.0
Total for Europe and Japan	352,643	95.9
Total Imports	367,897	

APPENDIX 5

CURRENT U.S. TARIFFS ON CANADIAN MUSICAL INSTRUMENTS AND SCHEDULE FOR THEIR REMOVAL UNDER THE FREE TRADE AGREEMENT

TARIFF ELIMINATION

1. Except as otherwise provided in this Agreement, each Party shall progressively eliminate its customs duties on goods originating in the territory of the other Party in accordance with the following schedule:

   A. duties on goods provided for in each of the items designated as staging category A in each Party's Schedule contained in Annex 401.2 shall be eliminated entirely and such goods shall be free of duty, effective January 1, 1989;

   B. duties on goods provided for in each of the items designated as staging category B in each Party's Schedule contained in Annex 401.2 shall be removed in five equal annual stages commencing on January 1, 1989, and such goods shall be free of duty, effective January 1, 1993; and

   C. duties on goods provided for in each of the items designated as staging category C in each Party's Schedule contained in Annex 401.2 shall be removed in ten equal annual stages commencing on January 1, 1989, and such goods shall be free of duty, effective January 1, 1998.

2. Except as otherwise provided in this Agreement, goods originating in the territory of the other Party that are provided for in each of the items designated as staging category D in each Party's Schedule contained in Annex 401.2 shall continue to receive existing duty-free treatment indicated therein for such goods.

Item	Article description	Base rate	Staging Category
	CHAPTER 92 MUSICAL INSTRUMENTS; PARTS AND ACCESSORIES OF SUCH ARTICLES		
9201	Pianos, including player pianos; harpsichords and other keyboard stringed instruments:		
9201.10.00	Upright pianos	5.3%	C
9201.20.00	Grand pianos	5.3%	C
9201.90.00	Other	5.3%	C
9202	Other string musical instruments (for example, guitars, violins, harps):		
9202.10.00	Played with a bow	4.9%	C
9202.90	Other:		
	Guitars:		
9202.90.20	Valued not over $100 each, excluding the value of the case	6.8%	C
9202.90.40	Other	13%	C
9202.90.60	Other	7%	C
9203.00	Keyboard pipe organs; harmoniums and similar keyboard instruments with free metal reeds:		
9203.00.40	Keyboard pipe organs	Free	D
9203.00.80	Other	5.3%	B
9204	Accordions and similar instruments; mouth organs:		
9204.10	Accordions and similar instruments:		
9204.10.40	Piano accordions	4.7%	B
9204.10.80	Other	5.1%	B
9204.20.00	Mouth organs	4.7%	C
9205	Other wind musical instruments (for example, clarinets, trumpets, bagpipes):		
9205.10.00	Brass-wind instruments	5.8%	C
9205.90	Other:		
	Woodwind instruments:		
9205.90.20	Bagpipes	Free	D
9205.90.40	Other	4.9%	C
9205.90.60	Other	5.4%	C
9206.00	Percussion musical instruments (for example, drums, xylophones, cymbals, castanets, maraccas):		
9206.00.20	Drums	4.8%	B
9206.00.40	Cymbals	Free	D
9206.00.60	Sets of tuned bells known as chimes, peals, or carillons	2.5%	B
9206.00.80	Other	5.3%	B

Item	Article description	Base rate	Staging Category
9207	Musical instruments, the sound of which is produced, or must be amplified, electrically (for example, organs, guitars, accordions):		
9207.10.00	Keyboard instruments, other than accordions.....	6.8%	C
9207.90.00	Other.....	6.8%	C
9208	Music boxes, fairground organs, mechanical street organs, mechanical singing birds, musical saws and other musical instruments not falling within any other heading of this chapter; decoy calls of all kinds; whistles, call horns and other mouth-blown sound signalling instruments:		
9208.10.00	Music boxes.....	3.2%	B
9208.90.00	Other.....	5.3%	B
9209	Parts (for example, mechanisms for music boxes) and accessories (for example, cards, discs and rolls for mechanical instruments) of musical instruments; metronomes, tuning forks and pitch pipes of all kinds:		
9209.10.00	Metronomes, tuning forks and pitch pipes.....	4.7%	C
9209.20.00	Mechanisms for music boxes.....	3.2%	C
9209.30.00	Musical instrument strings.....	4.7%	C
	Other:		
9209.91	Parts and accessories for pianos:		
9209.91.40	Tuning pins.....	10¢/1,000 pins + 3.5%	C
9209.91.80	Other.....	5.3%	C
9209.92	Parts and accessories for the musical instruments of heading 9202:		
9209.92.20	Mutes, collapsible musical instrument stands and music holders for attachment to musical instruments.....	5.7%	C
9209.92.40	Tuning pins.....	10¢/1,000 pins + 3.5%	C
9209.92.60	Bows, parts of bows, bow hair, chin rests and other parts and accessories for string instruments played with a bow.....	4%	C
9209.92.80	Other.....	6.6%	C
9209.93	Parts and accessories for the musical instruments of heading 9203:		
9209.93.40	For pipe organs.....	Free	D
9209.93.80	Other.....	5.3%	C
9209.94	Parts and accessories for the musical instruments of heading 9207:		
9209.94.40	Collapsible musical instrument stands.....	5.7%	C
9209.94.80	Other.....	5.3%	C
9209.99	Other:		
9209.99.10	Mutes for musical instruments; pedals, dampers and spurs for drums; pedals and holders for cymbals; lyres and other music holders for attachment to musical instruments; and collapsible stands for holding music or for holding musical instruments.....	5.7%	C
	Other:		
9209.99.20	For bagpipes.....	Free	D
9209.99.40	For other woodwind and brass wind musical instruments.....	4.9%	C
9209.99.60	For music boxes.....	3.2%	C
9209.99.80	Other.....	5.3%	C

APPENDIX 6

COUNTRIES OF ORIGIN AND RESPONDENTS' LEVEL OF SATISFACTION

MUSICAL INSTRUMENTS

COUNTRIES OF ORIGIN AND RESPONDENTS' LEVEL OF SATISFACTION

COUNTRY	LEVEL OF SATISFACTION 1	2	3	4	5	TOTAL NO. RESPONDENTS	AVERAGE
Argentina				1		1	4.00
Armenia					1	1	5.00
Brazil				1		1	4.00
Canada				1	2	3	4.67
China			1			1	3.00
France					1	1	5.00
Hong Kong				3		3	4.00
Ireland					1	1	5.00
Italy			1	3	2	6	4.17
Japan		2	4	11	13	30	4.17
Mexico			1	1		2	3.50
Netherlands					1	1	5.00
Romania			1			1	3.00
South Korea	2	1	3	7	5	18	3.67
Spain				1		1	4.00
Sweden				1		1	4.00
Taiwan			1	9	5	15	4.27
United Kingdom			1	2	3	6	4.33
West Germany				5	4	9	4.44
TOTAL	2	3	13	46	38	102	

levels of satisfaction:

1 = low
2 = somewhat low
3 = neutral
4 = somewhat high
5 = high

APPENDIX 7

U.S. INDUSTRY TRADE FAIRS AND PUBLICATIONS

MAJOR MUSICAL INSTRUMENTS TRADE FAIRS

TRADE FAIR	LOCATION	WHEN HELD	CONTACT
National Assoc. of Music Merchants (NAAM) NAAM EXPO	McCormick Place, Chicago, IL	June 15-17, 1990	Mr. John Vincent (619) 438-8001
NAAM Winter Show	Anaheim Convention Centre, Anaheim, CA	Jan. 19-21, 1990	Mr. John Vincent (619) 438-8001
Piano Technicians Guild (PTG)	The Adam's Mark Hotel, St. Louis, MO	July, 1990	(314) 241-7400
MUSICANADA	Metro Toronto Convention Centre, Toronto, Ontario	August 12-15, 1989 August 18-21, 1990	Mr. Brad Heintzman (416) 299-5353
Musikmesse	Frankfurt, West Germany	March 21-25, 1990	Mr. Philippe Hans (212) 974-8856

PUBLICATIONS

The Musical Trades Magazine. 80 West Street, Englewood, NJ 07670
Contact: Mr. Brian Majeski, Editor, (201) 871-1965

Musical Merchandise Review. Larkin-Pluznick-Larkin Inc. 210 Boylston Street, Chestnut Hill, MA 02167
Contact: Mr. Don Johnson, Editor, (617) 964-5100

Upbeat Magazine. 222 West Adams Street, Chicago, IL 60606
Contact: Mr. Herb Nolan, Editor, (312) 580-7798

Instrumentalist. 200 Northfield Road, Northfield, IL 60093
Contact: Ms. Anne Driscoll, Editor, (312) 446-5000

APPENDIX 8

CANADIAN GOVERNMENT TRADE CONTACTS IN CANADA AND IN THE UNITED STATES

Should you require additional information concerning the musical instruments sector, please contact your nearest trade office.

CANADIAN GOVERNMENT TRADE CONTACTS IN CANADA

U.S. Marketing Officer for this Sector
Department of External Affairs (UTD)
125 Sussex Drive, Ottawa, Ontario, K1A 0G2
Telephone: 613-993-7343/613-993-5911
Telex: 0533745
Fax: 613-996-9103

British Columbia
International Trade Centre
Department of Industry, Science and Technology
P.O. Box 11610
900 - 650 West Georgia Street
Scotia Tower
Vancouver, B.C.
V6B 5H8
Tel: 604-666-0434
Telex: 0451191
Fax: 604-666-8330

Saskatchewan
International Trade Centre
Department of Industry, Science and Technology
6th Floor
105 - 21st Street East
Saskatoon, Saskatchewan
S7K 0B3
Tel: 306-975-4353
Telex: 0742742
Fax: 306-975-5334

Manitoba
International Trade Centre
Department of Industry, Science and Technology
Suite 608
330 Portage Avenue
Winnipeg, Manitoba
R3C 2V2
Tel: 204-983-2097
Telex: 0757624
Fax: 204-983-2187

Alberta
International Trade Centre
Department of Industry, Science and Technology
The Cornerpoint Building
Suite 505
10179 - 105th Street
Edmonton, Alberta
T5J 3S3
Tel: 403-420-2944
Telex: 0372762
Fax: 403-420-4507

International Trade Centre
Department of Industry, Science and Technology
Harry Hays Building
Suite 630
220 - 4th Avenue SE
Calgary, Alberta
T2P 3C3
Tel: 403-292-4575
Fax: 403-292-4578

Ontario
International Trade Centre
Department of Industry, Science and Technology
4th Floor
Dominion Public Building
1 Front Street West
Toronto, Ontario
M5J 1A4
Tel: 416-973-5000
Telex: 06524378
Fax: 416-973-8714

Quebec
International Trade Centre
Department of Industry, Science and Technology
Stock Exchange Tower
800 Victoria Square
Room 3800, P.O. Box 247
Montreal, Quebec
H4Z 1E8
Tel: 514-283-6796
Telex: 05560768
Fax: 514-283-3302

International Trade Centre
Department of Industry, Science and Technology
112 Dalhousie Street
Quebec, Quebec
G1K 4C1
Tel: 418-648-2506
Fax: 418-648-7291

Prince Edward Island
International Trade Centre
Department of Industry, Science and Technology
Confederation Court Mall
134 Kent Street, Suite 400
P.O. Box 1115
Charlottetown, P.E.I.
C1A 7M8
Tel: 902-566-7400
Telex: 01444129
Fax: 902-566-7450

Northwest Territories
International Trade Centre
Department of Industry, Science and Technology
10th Floor
Precambrian Building
P.O. Bag 6100
Yellowknife, Northwest Territories
X1A 1C0
Tel: 403-920-8575
Fax: 403-873-6228

New Brunswick
International Trade Centre
Department of Industry, Science and Technology
Assumption Place
770 Main Street
P.O. Box 1210
Moncton, New Brunswick
E1C 8P9
Tel: 506-857-6452
Telex: 0142200
Fax: 506-857-6429

Nova Scotia
International Trade Centre
Department of Industry, Science and Technology
1496 Lower Water Street
P.O. Box 940, Station M
Halifax, Nova Scotia
B3J 2V9
Tel: 902-426-7540
Telex: 01922525
Fax: 902-426-2624

Newfoundland
International Trade Centre
Department of Industry, Science and Technology
90 O'Leary Avenue
P.O. Box 8950
St. John's, Newfoundland
A1B 3R9
Tel: 709-772-5511
Telex: 0164749
Fax: 709-772-5093

Yukon
International Trade Centre
Department of Industry, Science and Technology
Suite 301
108 Lambert St.
Whitehorse, Yukon
Y1A 1Z2
Tel: 403-668-4655

Fax: 403-668-5003

CANADIAN GOVERNMENT TRADE COMMISSIONER OFFICES IN THE UNITED STATES

Washington
Canadian Embassy
Trade Promotion and Market
Access Section
Canadian Embassy
501 Pennsylvania Avenue N.W.
Washington, D.C. 20001
Tel: 202-682-1740
Fax: 202-682-7726
Telex: 0089664 (DOMCAN A WASH)
Territory: Washington, D.C., Maryland
Delaware, Eastern Pennsylvania
(including Philadelphia), and Virginia

Atlanta
Canadian Consulate General
400 South Tower
One CNN Center
Atlanta, Georgia 30303-2705
Tel: 404-577-6810
Fax: 404-524-5046
Telex: 0542676 (DOMCAN ATL)
Territory: Alabama, Florida, Georgia,
Mississippi, North Carolina, South
Carolina, Tennessee, Puerto Rico,
U.S. Virgin Islands

Boston
Canadian Consulate General
Three Copley Place, Suite 400
Boston, Massachusetts 02116
Tel: 617-262-3760
Fax: 617-262-3415
Telex: 940625 (DOMCAN BSN)
Territory: States of Maine, Massachusetts,
New Hampshire, Rhode Island, Vermont,
Other Countries: Saint-Pierre-et-Miquelon

Buffalo
Canadian Consulate
One Marine Midland Center
Suite 3550
Buffalo, New York 14203-2884
Tel: 716-852-1247
Fax: 716-852-1247
Telex: 0091329 (DOMCAN BUF)
Territory: Western, Central and Upstate
New York

Chicago
Canadian Consulate General
310 South Michigan Avenue, 12th Floor
Chicago, Illinois 60604-4295
Tel: 312-427-1031
Fax: 312-922-0637
Telex: 00254171 (DOMCAN CGO)
Territory: Illinois, Missouri, Wisconsin,
the Quad-City region of Iowa

Cleveland
Canadian Consulate
Illuminating Building, Suite 1008
55 Public Square
Cleveland, Ohio 44113-1983
Cable: CANADIAN CLEVELAND
Tel: 216-771-0150
Fax: 216-771-1688
Telex: 00985364 (DOMCAN CLV)
Territory: States of Kentucky, Ohio,
West Virginia, Western Pennsylvania

Dallas
Canadian Consulate General
St. Paul Place, Suite 1700
750 N. St. Paul Street
Dallas, Texas 75201-9990
Cable: CANADIAN DALLAS
Tel: 214-922-9806
Fax: 214-922-9811
Telex: 00732637 (DOMCAN DAL)
Territory: States of Texas, Arkansas,
Kansas, Louisiana, New Mexico,
Oklahoma

Detroit
Canadian Consulate General
600 Renaissance Centre
Suite 1100
Detroit, Michigan 48243-1704
Cable: CANADIAN DETROIT
Tel: 313-567-2340
Fax: 313-567-2164
Telex: 230715 (DOMCAN DET)
Territory: City of Toledo, States of Michigan
and Indiana

Los Angeles
Canadian Consulate General
300 South Grand Avenue, 10th Floor
California Plaza
Los Angeles, California 90071
Tel: 213-687-7432
Fax: 213-520-8827
Telex: 00674119 (DOMCAN LSA)
Territory: States of Arizona, California, Clark County in Nevada

Minneapolis
Canadian Consulate Genera.
701 Fourth Avenue South
Minneapolis, Minnesota 55415-1078
Tel: 612-333-4641
Fax: 612-332-4061
Telex: 290229 (DOMCAN MPS)
Territory: States of Iowa, Nebraska, Minnesota, North Dakota, South Dakota, Montana

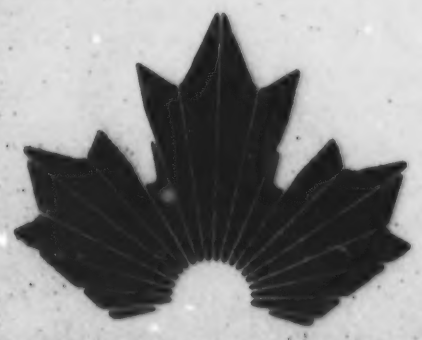
New York
Canadian Consulate General
1251 Avenue of the Americas
New York, N.Y. 10020-1175
Cable: CANTRACOM NEW YORK CITY
Tel: 212-768-2400
Fax: 212-768-2441
Telex: 62014481 (DOMCAN NYK)
Territory: States of Connecticut, New Jersey, Southern New York
Other Countries: Bermuda

San Francisco
Canadian Consulate General
50 Fremont Street, Suite 2100
San Francisco, California 94105
Tel: 415-495-6021
Fax: 415-541-7708
Telex: 34321 (DOMCAN SFO)
62014485 (Easylink)
Territory: States of California (except the 10 southern counties), Colorado, Hawaii, Nevada (except Clark County), Utah, Wyoming

Seattle
Canadian Consulate General
412 Plaza 600, Sixth and Stewart
Seattle, Washington 98101-1286
Tel: 206-443-1777
Fax: 206-443-1782
Telex: 0328762 (DOMCAN SEA)
Territory: States of Alaska, Idaho, Oregon, Washington

Études sur
les débouchés
canadiens
aux
États-Unis

Instruments de musique



ÉTUDES SUR LES DÉBOUCHÉS CANADIENS AUX ÉTATS-UNIS

INSTRUMENTS DE MUSIQUE

SEPTEMBRE 1989

GROUPE CONSEIL PEAT MARWICK
OTTAWA

Pour obtenir d'autres exemplaires de la présente brochure, veuillez en faire la demande en écrivant ou en téléphonant au :

Affaires extérieures et
Commerce extérieur Canada
125, promenade Sussex
Ottawa (Ontario)
K1A 0G2

1-800-267-8376

Ottawa : (613) 993-6435

© Ministre des Approvisionnements et Services Canada 1988

N° de cat. E73-7/54-1988

ISBN 0-662-56027-2

Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada

External Affairs and International Trade Canada

Le présent rapport a été rédigé par une équipe d'experts-conseils du Groupe Conseil Peat Marwick pour le compte du ministère des Affaires extérieures. L'analyse et les conclusions appartiennent donc à Peat Marwick et non au ministère des Affaires extérieures.

Le Groupe Conseil Peat Marwick et le ministère des Affaires extérieures suggèrent aux entreprises de ne pas utiliser le présent rapport comme seule source de référence pour mesurer le potentiel des débouchés identifiés. Chaque entreprise doit faire ses propres analyses et recherches pour vérifier l'étendue du créneau et les références de l'acheteur. Le ministère des Affaires extérieures n'en est pas moins disposé à offrir des conseils et des avis aux sociétés désireuses de profiter des perspectives mises en évidence dans l'étude ou que le marché semble leur offrir.

ÉTUDES SUR LES DÉBOUCHÉS CANADIENS AUX ÉTATS-UNIS

INSTRUMENTS DE MUSIQUE

TABLE DES MATIÈRES

	PAGE
SOMMAIRE	1
I - OBJECTIFS DE L'ÉTUDE	3
II - CONCLUSIONS DE L'ÉTUDE DE PEAT MARWICK	4
III - IMPORTATIONS AMÉRICAINES D'INSTRUMENTS DE MUSIQUE	6
Définition du secteur	6
Importations américaines 1982 - 1987	7
Perspectives de l'industrie américaine	9
IV - ÉTUDE DE MARCHÉ	12
Enquête auprès d'importateurs américains	12
Enquête auprès d'associations américaines	17
V - CONTEXTE	19
Méthodologie	20

ANNEXES

Annexe 1 -	Importateurs américains à la recherche de fournisseurs de produits particuliers	25
Annexe 2 -	Importateurs américains à la recherche de sources d'approvisionnement	43
Annexe 3 -	Importations américaines d'instruments de musique en 1987 (Annexe A 898.1, 898.2, 898.9)	53
Annexe 4 -	Importations américaines de certains instruments de musique d'Europe et du Japon, par pays, en 1987	59
Annexe 5 -	Tarifs douaniers des États-Unis applicables aux instruments de musique canadiens et liste des droits de douane éliminés en vertu de l'Accord de libre-échange	61
Annexe 6 -	Pays d'origine des fournisseurs et degré de satisfaction des répondants	65
Annexe 7 -	Publications et foires commerciales de l'industrie américaine	67
Annexe 8 -	Services commerciaux du gouvernement canadien au Canada et aux États-Unis	69

SOMMAIRE

Ce rapport traite de l'un des quelque 80 secteurs examinés dans le cadre d'une vaste étude commandée par la Direction générale de la promotion du commerce, du tourisme et de l'investissement avec les États-Unis, du ministère des Affaires extérieures. L'objectif de la présente étude est de fournir une indication préliminaire des possibilités qui s'offrent d'accroître les exportations canadiennes aux États-Unis. Les données sont basées sur un sondage limité mené auprès d'importateurs et d'associations professionnelles des États-Unis représentant un large éventail de l'industrie américaine.

Chaque rapport vise à aider les sociétés canadiennes à recenser des débouchés qui pourraient justifier une étude plus approfondie. Les rapports n'analysent pas les industries canadiennes d'exportation ou leur compétitivité au plan international, mais ils fournissent d'autres types de renseignements qui devraient s'avérer utiles. Chaque rapport fournit par exemple des renseignements sur les sociétés qui étaient intéressées à trouver de nouvelles sources d'approvisionnement; certaines des informations données sont très spécifiques. Chaque rapport contient également des renseignements sur la taille et les parts du marché américain des importations, ainsi que sur les publications professionnelles et les foires commerciales que les sociétés recensées ont jugé les plus utiles. Les divers rapports de la série devraient intéresser tout particulièrement les petites et moyennes sociétés canadiennes qui n'exportent pas encore ou qui aimeraient accroître le niveau de leurs exportations aux États-Unis.

L'industrie des instruments de musique est l'un des secteurs examinés dans le cadre de cette étude. Nous avons mené une enquête auprès d'importateurs américains d'instruments de musique afin de déterminer l'incidence de la dévaluation du dollar américain sur les importations en provenance des principaux pays développés et de préciser les perspectives qui s'offrent aux fabricants canadiens de remplacer ces importations. Les résultats de cette enquête sont assez significatifs, puisque 93 % des répondants déclarent que le fléchissement du dollar américain a effectivement entraîné une hausse des coûts des importations. Près de trois quarts des importateurs interviewés ne s'étaient jamais approvisionnés auprès de fournisseurs canadiens. Environ 73 % de ces importateurs étaient intéressés à en apprendre davantage sur les fournisseurs canadiens comme sources possibles d'approvisionnement pour des importations de plus en plus coûteuses. Les importateurs qui avaient déjà eu recours aux services des fournisseurs canadiens étaient très satisfaits de l'affaire. Un grand nombre d'importateurs prévoient augmenter les importations en provenance du Canada lorsque l'Accord de libre-échange entrera en vigueur.

Bien que l'alignement monétaire des devises étrangères pousse les importateurs américains à chercher d'autres sources d'approvisionnement, la mesure dans laquelle leurs besoins peuvent être satisfaits par le Canada dépend évidemment de la production et de la compétitivité canadiennes. La production d'instruments de musique au Canada est assurée par des entreprises assez petites (comparativement aux normes internationales) qui produisent surtout des instruments de haute qualité, spécialisés ou fabriqués sur demande. Par contraste, la fabrication d'instruments de musique au Japon et dans certains autres pays asiatiques génère surtout une production de masse qui profite des économies d'échelle et, dans certains cas, de taux salariaux considérablement inférieurs à ceux qui ont cours en Amérique du Nord. Les importations américaines des pays asiatiques ont augmenté rapidement au cours des dernières années, et l'on prévoit que même avec les fléchissement du dollar américain, ces importations continueront de s'accroître, mais à un rythme quelque peu réduit.

Les importateurs américains ont signalé qu'ils préféraient recevoir les premières informations sur les entreprises et produits canadiens au moyen de brochures ou de publications industrielles. Dans leurs décisions d'achats, par contre, les importateurs américains sont susceptibles d'utiliser des renseignements provenant de diverses sources, y compris les foires commerciales, les fabricants et les recommandations faites par leurs contacts personnels.

I - OBJECTIFS DE L'ÉTUDE

Ce document fait partie d'une série de rapports couvrant quelque 80 secteurs manufacturiers. Ces rapports, préparés par Peat Marwick, ont été commandés par la Direction générale de la promotion du commerce, du tourisme et de l'investissement - États-Unis, du ministère des Affaires extérieures. La série vise à donner une indication préliminaire des débouchés qui peuvent s'offrir actuellement aux États-Unis en raison de la montée du coût des importations canadiennes d'outre-mer. Les renseignements fournis sur la nature et la taille du marché des importations américaines ainsi que les informations données sur le marché et la commercialisation devraient aider les sociétés canadiennes à déterminer si une étude plus approfondie de certains débouchés est justifiée et, dans l'affirmative, à entreprendre un tel suivi. Il est probable que les rapports intéresseront tout particulièrement les petites et moyennes sociétés canadiennes qui n'exportent pas encore ou qui aimeraient accroître leurs exportations aux États-Unis.

Chaque rapport sectoriel identifie les principaux produits que les États-Unis importent depuis des pays dévelopés, explore l'effet du dollar américain sur le prix de ces importations, et indique lesquels de ces produits pourraient donner à nos fournisseurs de meilleures possibilités d'exportations aux États-Unis. Les statistiques du département américain du Commerce, sur lesquelles se fonde l'examen des exportations des États-Unis, ne correspondent pas toujours aux définitions que nous donnons aux mêmes secteurs de production au Canada. Quelques rapports montrent donc certaines différences entre les produits qui y sont analysés et les produits qui sont communément englobés dans le secteur pertinent. Mais tous les rapports définissent les produits qu'ils recouvrent de sorte que ces différences puissent être identifiées et prises en compte.

Le rapport donne certaines informations préliminaires sur l'exportation qui pourraient être utiles aux fabricants canadiens, énumère les foires commerciales et les publications professionnelles que préfèrent les exportateurs américains, examine les perceptions que les importateurs américains se font de l'incidence que l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis aura sur leurs achats de produits canadiens, et donne les listes tarifaires pertinentes montrant les étapes de mise en application de l'Accord de libre-échange. Ces rapports ne contiennent aucune analyse des industries canadiennes d'exportation ou de leur compétitivité au plan international. Pour obtenir des renseignements spécifiques sur des débouchés offerts à leurs produits, les sociétés canadiennes sont invitées à contacter la Direction générale de la promotion du commerce, du tourisme et de l'investissement - États-Unis, ou un délégué commercial du Canada aux États-Unis. (Les adresses sont données à la dernière annexe).

II - CONCLUSIONS DE L'ÉTUDE DE PEAT MARWICK

La pénétration accrue des importations est le fait le plus saillant dans le marché américain des instruments de musique au cours de la période de 1984 à 1987. Alors que la consommation intérieure apparente en 1987 était de 20 % plus élevée qu'en 1987, les importations américaines d'instruments de musique avaient enregistré une hausse de quelque 120 %. Le Japon et la Corée du Sud demeurent les principaux fournisseurs des États-Unis, bien que l'augmentation des importations en provenance de ces pays commence à ralentir en raison de la dévaluation du dollar américain. Parallèlement, la dévaluation du dollar américain a permis aux producteurs américains d'augmenter leurs exportations. Malgré la faiblesse du dollar, l'industrie américaine prévoit une croissance modérée jusqu'en 1992. Les importations continuent d'augmenter leur part du marché, d'après le département américain du Commerce.

Cette tendance se poursuivra sans doute, malgré les résultats de l'enquête auprès des importateurs américains, selon lesquels 93 % de ces importateurs devaient payer des prix plus élevés pour leurs importations en raison de la dévaluation du dollar. Cette inconséquence apparente s'explique par le fait qu'environ deux tiers des importateurs interviewés importent des produits qui ne sont pas disponibles sur le marché intérieur. Le prix est aussi un facteur important dans l'importation des instruments de musique. Une majorité écrasante était intéressée à en apprendre plus long sur les capacités des fournisseurs canadiens comme source d'approvisionnement possible pour remplacer les produits japonnais et européens, de plus en plus coûteux. En outre, environ 40 % des importateurs américains prévoient que l'entrée en vigueur de l'Accord de libre-échange entre les États-Unis et le Canada entraînera une augmentation de leurs achats de produits canadiens.

Les importateurs américains préfèrent recevoir des renseignements préliminaires sur les produits au moyen de brochures et de publications industrielles, mais c'est le contact direct avec le fabricant, les renseignements recueillis aux foires commerciales et la recommandation d'un contact personnel qui sont les plus susceptibles d'influer sur la décision d'achat comme telle. La foire commerciale la plus souvent nommée par les répondants est celle qui est tenue par la <<National Association of Music Merchants>> (NAMM), tandis que la Musical Merchandise Review est la publication industrielle la plus consultée.

Certains débouchés précis ont été identifiés au cours de l'enquête auprès des importateurs américains, et sont précisés à l'annexe 1. L'annexe 2 présente la liste des compagnies qui désirent de façon générale à en connaître davantage sur les entreprises canadiennes comme source d'approvisionnement possible.

Le ministère des Affaires extérieures recommande aux sociétés canadiennes qui envisagent de communiquer avec une société américaine de consulter d'abord le délégué commercial du bureau le plus rapproché de cette société afin d'obtenir des conseils, de l'aide et d'autres renseignements. Les services commerciaux du gouvernement canadien au Canada et aux États-Unis sont précisés à l'annexe 8.

III - IMPORTATIONS AMÉRICAINES D'INSTRUMENTS DE MUSIQUE

Ce chapitre fournit de l'information sur les tendances et niveaux récents des importations américaines, ainsi qu'un sommaire des perspectives à court terme pour ce secteur. Lorsque les définitions du secteur varient entre ces diverses sources, ou qu'elles ne concordent pas avec celles qui sont généralement utilisées au Canada, ces différences sont notées, avec leurs incidences connues. Pour rendre l'information plus utile, nous mentionnons également les produits du secteur visés par le rapport ainsi que la façon dont ils ont été choisis.

DÉFINITION DU SECTEUR

Les produits visés par ce rapport ont été choisis selon la valeur en douane des importations américaines depuis le Japon, l'Europe et le Canada, déclarée par le département du Commerce (USDOC). Par conséquent, les définitions du secteur utilisées par l'USDOC ont effectivement défini les produits (pouvant être choisis) pour ce rapport. Le choix des produits s'est fait en examinant d'abord tous les grands groupements de produits de l'USDOC, exprimés par des codes à 4 chiffres (i.e. instruments de musique, n.d.a.* [annexe A 898.2]). Lorsque les importations combinées depuis le Japon, l'Europe et le Canada étaient importantes, la liste des produits a été raffinée au niveau plus détaillé et spécifique du code à 7 chiffres (i.e. instruments de musique électroniques autres que les instruments à cordes pincées ou les orgues [annexe A 8982560]).

L'annexe 3 présente la liste des importations américaines, en 1987, de tous les produits ou groupes de produits identifiés par un code à 7 chiffres qui appartiennent à la catégorie du code à 4 chiffres sélectionnée pour faire l'objet du rapport sur les instruments de musique. Les produits ou groupements de produits dont les importations combinées depuis le Japon, l'Europe et le Canada ont représenté plus de 80 millions de dollars US en 1986 ont été identifiés pour analyse plus poussée. Toutefois, après consultation des représentants du gouvernement et de l'industrie possédant une expertise dans le secteur des instruments de musique, il a été décidé d'inclure d'autres produits et groupes de produits qui ne satisfaisaient pas l'exigence précédente, mais pour lesquels on avait noté un intérêt commercial important. Par contre, on a laissé de côté quelques produits ou groupes de produits qui ne semblaient pas soulever un intérêt commercial suffisant. On trouvera plus de précision sur le processus de sélection dans la partie du chapitre 5 intitulée <<Contexte>>. En raison du raffinement des descriptions de secteur et des autres rajustements, il se peut qu'il y ait quelques différences

---

* Non dénommé(e)s ailleurs

entre les chiffres du présent rapport et ceux du Survol publié en juin 1988. Dans ce cas, il faut retenir les chiffres contenus dans le présent rapport. Dans le cadre du processus mentionné plus haut, nous avons choisi pour les fins du présent rapport les produits et groupes de produits suivants :

- instruments de musique électroniques (autres que les instruments à cordes pincées ou les orgues) n.d.a. (annexe A 8982560).

IMPORTATIONS AMÉRICAINES 1982 - 1987

Une ventilation par pays des importations de 1987 de certains instruments de musique figure à l'annexe 4. Le Japon dominait absolument le marché d'importations des États-Unis, accaparant 94 % du marché en 1987.

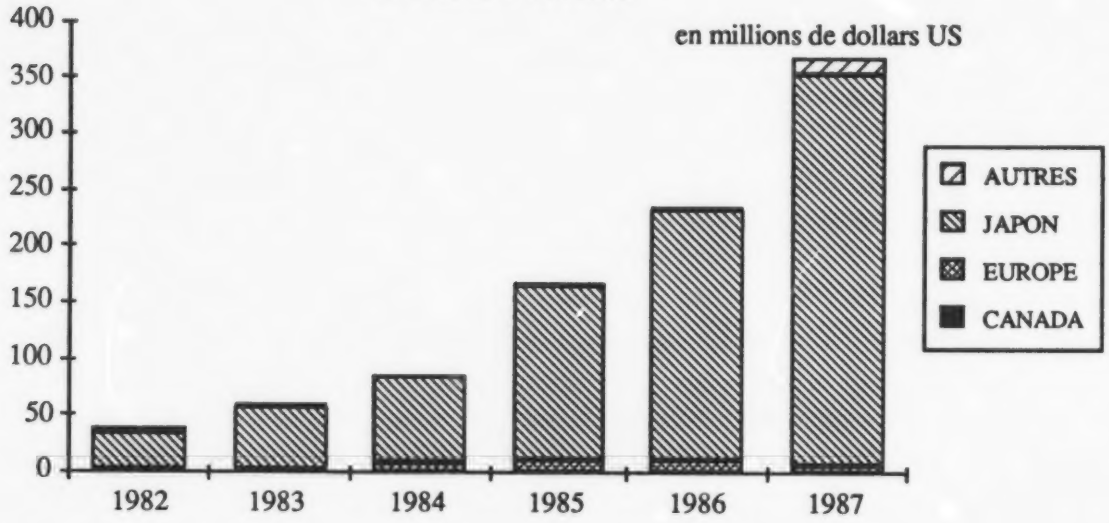
Les importations totales des produits dans ce groupe représentaient près de 368 millions de dollars US en 1987, une augmentation de 55 % par rapport au niveau de 1986 (voir graphique 1, page suivante). De 1982 à 1987, les importations américaines des produits dans ce groupe ont augmenté à un taux annuel moyen de 57 %. Les importations du Japon représentent plus de 95 % de la croissance dans les importations américaines depuis 1982. La part du marché détenue par les pays européens a atteint son sommet en 1984, alors qu'elle se situait à 12,1 %, mais a diminué depuis pour en arriver à 1,8 % en 1987. L'Italie, l'Allemagne de l'Ouest et le Royaume-Uni constituaient la provenance de 98 % des exportations européens à destination des États-Unis en 1987.

Bien que les expéditions canadiennes à destination des États-Unis aient augmenté de 23 % en 1987, elles représentaient quand même moins de un dizième de 1 % du total des importations américaines.

GRAPHIQUE 1

TOTAL DES IMPORTATIONS AMÉRICAINES D'INSTRUMENTS DE MUSIQUE ÉLECTRONIQUES (AUTRES QUE LES INSTRUMENTS À CORDES PINCÉES OU LES ORGUES) N.D.A.

ANNEXE A 8982560



Source : U.S. General Imports and Imports for Consumption, Département américain du Commerce.

La dévaluation du dollar américain offre des possibilités intéressantes aux fabricants canadiens de substituer des marchandises canadiennes aux importations de plus en plus coûteuses. En outre, l'entrée en vigueur de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis offre un avantage concurrentiel aux marchandises canadiennes, puisque les tarifs douaniers de 2,5 % à 13 % sont éliminés sur une période de cinq à dix ans, à partir du 1er janvier 1989. À l'heure actuelle, seuls les cornemuses, les pièces de cornemuses et les cymbales sont admises en franchise. Une liste complète des droits de douanes s'appliquant à l'heure actuelle aux instruments de musique ainsi que l'horaire prévu pour leur élimination figure à l'annexe 5. Si l'alignement monétaire des devises internationales incite les importateurs américains à chercher d'autres sources d'approvisionnement, la mesure dans laquelle leurs

exigences peuvent être satisfaites par le Canada dépend évidemment de la production canadienne et des capacités compétitives du Canada. La production d'instruments de musique au Canada est assurée par des fabricants relativement petits (comparativement aux normes internationales) qui produisent surtout des instruments de haute qualité spécialisés ou faits sur commande. Par contraste, la production des instruments de musique au Japon et dans certains autres pays asiatiques est surtout une production de masse, non spécialisée, qui bénéficie des économies d'échelles et qui, dans certains cas, bénéficie aussi de taux salariaux de beaucoup inférieurs à ceux en Amérique du Nord. Les importations américaines à partir des pays asiatiques ont augmenté rapidement au cours des dernières années et l'on prévoit que même avec la baisse du dollar américain, ces importations continueront de croître, mais à un taux quelque peu réduit.

PERSPECTIVES DE L'INDUSTRIE AMÉRICAINE

Cette partie se fonde sur l'édition 1988 de U.S. Industrial Outlook que publie l'USDOC. Cette information permet de prévoir de façon générale les perspectives à court terme, et donne une idée des tendances et développements attendus notamment dans le secteur américain des instruments de musique. Cette information peut être intéressante, mais les lecteurs sont priés d'utiliser prudemment ces données pour les raisons suivantes.

Premièrement, même si l'USDOC est la source de la partie intitulée <<Importations américaines 1982-1987>> (voir le sommaire précédent) et de la présente partie intitulée <<Perspectives de l'industrie américaine>>, il utilise deux systèmes différents de classement des produits. Ces différences peuvent sembler imperceptibles. Dans certains cas, des titres légèrement différents peuvent refléter des ensembles de produits très similaires; dans d'autres cas, des titres similaires pour les secteurs et groupes de produits englobent une gamme de produits un peu différente. Ainsi, les prévisions de marché indiquées dans cette partie intitulée <<Perspectives de l'industrie américaine>> pourraient s'appliquer à une gamme de produits un peu différente de celle utilisée dans le reste du présent rapport.

Deuxièmement, même si la plupart des parties de <<Perspectives de l'industrie américaine>> concernent l'ensemble du secteur, d'autres visent des produits ou groupes de produits spécifiques. Les prévisions faites aux deux niveaux doivent être soigneusement évaluées puisqu'elles peuvent diverger considérablement des perspectives pour tout produit qu'elles englobent. On recommande donc que les données sur les perspectives ne servent qu'à offrir une idée générale des perspectives à court terme dans ce secteur.

La consommation intérieure aux États-Unis d'instruments de musique (au prix du fabricant) a atteint 1,2 milliard de dollars US en 1987, ce qui représente une augmentation de 6,6 % par rapport au niveau de 1986. En 1986, le marché de détail pour les instruments de musique dépassait 3 milliards de dollars US, pour la première fois en 40 ans. Les importations ont continué à enregistrer des gains importants aux dépends des fabricants américains. En 1987, les importations pour tous les instruments de musique avaient augmenté de 25 % par rapport au niveau de 1986, pour atteindre 730 millions de dollars US, alors que les expéditions des fabricants américains au marché intérieur avaient diminué de près de 12 %, d'après les chiffres de l'USDOC.

En 1987, les exportations ont augmenté de 60 %, avec une augmentation concomitante dans l'ensemble des expéditions de l'industrie de 1 % en 1987 pour les fabricants américains. Cette amélioration dans le secteur des exportations est attribuée à la dévaluation du dollar américain. Toutefois, en termes réels, les expéditions de l'industrie américaine ont diminué d'environ 2 %.

Les importations pour tous les instruments de musique ont augmenté à un taux annuel moyen de 29,8 %, de 1984 à 1987, et l'on prévoit une augmentation de 20 % en 1988. Ce ralentissement dans la croissance du taux d'importation est attribué au fléchissement du dollar américain et à une croissance plus modérée du revenu disponible aux États-Unis, selon l'USDOC. Le Japon et la Corée du Sud dominent le marché d'importations en assurant environ 80 % des expéditions reçues aux États-Unis.

À long terme, l'USDOC prévoit que les expéditions intérieures d'instruments de musique devraient augmenter à un taux de moins de 1 % en dollars constants jusqu'en 1992. La baisse démographique prévue dans le groupe d'âge des 18 à 34 ans, les principaux acheteurs d'instruments de musique, liée à une concurrence accrue des sports et autres industries de loisirs, limitera la croissance à long terme de l'industrie. L'USDOC prévoit une concurrence féroce entre les fabricants américains alors qu'ils tentent de garder leur part du marché tout en faisant face à l'augmentation continue des importations.

Ce chapitre a fourni une définition des produits visés par le présent rapport, les critères utilisés pour leur sélection ainsi qu'un sommaire des importations américaines de ces produits entre 1982 et 1987. Nous avons également donné, dans la mesure du possible, les perspectives à court terme pour l'industrie américaine correspondante. Comme ce rapport ne vise qu'à fournir un aperçu sectoriel et une indication des possibilités qui pourraient s'offrir d'accroître nos exportations, les lecteurs sont fortement encouragés à étudier plus à fond tout débouché potentiel identifié.

On encourage tous les utilisateurs du présent rapport qui sont intéressés à approfondir leurs recherches relativement à des marchés précis à communiquer avec les services commerciaux du gouvernement canadien, dont la liste figure à la dernière annexe de ce rapport, pour déterminer quels sont les appuis dont ils peuvent se prévaloir.

IV - ÉTUDE DE MARCHÉ

ENQUÊTE AUPRÈS D'IMPORTATEURS AMÉRICAINS

Les importateurs américains d'instruments de musique que nous avons interrogés dans le cadre de la présente étude ont été choisis à partir de diverses sources, dont le rapport que nous a remis le service d'information Journal of Commerce Piers Port Import/Export Reporting Service. Ce rapport contenait des données sur les livraisons effectuées pendant trois mois en 1987 et classait les importateurs de produits des principaux pays développés d'après le volume des importations. Outre cette liste, nous avons utilisé des renseignements provenant des bureaux du ministère des Affaires extérieures aux États-Unis ainsi que des listes provenant d'associations professionnelles et de nombreuses publications de l'industrie.

Comme nous l'avons indiqué plus haut, la présente série de rapports sur les débouchés canadiens aux États-Unis couvre environ 80 secteurs de production. Au total, nous mènerons plus de 4,000 entrevues auprès d'entreprises américaines. Le nombre d'entreprises avec lesquelles nous communiquerons dans chaque secteur variera entre 40 et plus de 100. Dans la plupart des cas, au moins 30 acheteurs potentiels seront interrogés. Pour le secteur des instruments de musique, 50 questionnaires ont été remplis.

Résultats des entrevues

Le tableau 1 ci-après indique, pour les 50 répondants interrogés, les principaux produits importés.

Tableau 1

Produit	Nombre de répondants considérant le produit comme une importation majeure
Guitares	14
Pièces de panios	8
Accessoires d'instruments de musique n.d.a.*	8
Instruments de percussion	8
Pianos, n.d.a.	7
Instruments de musique, n.d.a.	5

* Non dénommé(e)s ailleurs

Comme l'indique le tableau, les guitares constituent le produit le plus souvent recherché. Suivent les pièces de piano, les instruments de percussion et les accessoires d'instruments de musique.

Le tableau 2, ci-dessous, présente les principaux pays exportateurs qui sont fournisseurs des importateurs américains interrogés, le nombre de répondants approvisionnés par chaque pays et le niveau de satisfaction générale des importateurs quant à leur fournisseur. Une présentation plus détaillée des résultats pour tous les pays fournisseurs de produits aux répondants figure à l'annexe 6.

Tableau 2

Pays d'origine	**Nombre de répondants approvisionnés**	**Degré de satisfaction moyen (Max. = 5,0)**
Japon	30	4,2
Corée du Sud	18	3,7
Taïwan	15	4,3
Allemagne de l'Ouest	9	4,4
Italie	6	4,2
Angleterre	6	4,3

Le tableau 2 montre que ces importateurs sont généralement assez satisfaits de leurs fournisseurs actuels. Parmi les 102 relations acheteurs/fournisseurs identifiées par nos entrevues, nous n'avons noté que cinq cas d'insatisfaction (3 ayant trait à des fournisseurs sud coréens et 2, des fournisseurs japonnais). Les raisons d'insatisfaction ont trait à des problèmes de devises, un manque de communication et une mauvaise attitude de la part des fournisseurs étrangers. Seulement trois importateurs ont identifié le Canada comme étant une source d'instruments de musique, mais ces trois importateurs étaient très satisfaits de leur expérience avec des fournisseurs canadiens. Les raisons citées fréquemment par nos répondants pour expliquer l'importation d'instruments de musique sont les suivantes :

- produits non disponibles aux États-Unis (64,4 % des répondants);
- prix moins élevés (53,3 % des répondants);
- qualité supérieure (24,4 % des répondants);

- sources d'approvisionnement complétant au besoin les sources américaines (24,4 % des répondants).

Plusieurs des personnes interrogées ont aussi indiqué qu'une relation avec une société-mère, une filiale ou une compagnie affiliée constituait la raison d'importation.

La très grande majorité (93,3 %) des répondants ont déclaré que la dévaluation du dollar américain par rapport à nombre de devises avait augmenté le coût de leurs importations. Bien que la plupart des importateurs interrogés (74 %) n'aient jamais essayé de s'approvisionner auprès de fournisseurs canadiens en instruments de musique, aucun de ceux qui avaient essayé des fournisseurs canadiens n'ont signalé de problème. Parmi les importateurs qui n'avaient pas fait l'essai de fournisseurs canadiens, 73 % étaient intéressés à en apprendre plus long sur les fournisseurs canadiens. L'annexe 2 donne le nom, l'adresse et le numéro de téléphone des importateurs qui étaient interessés à recevoir de l'information des fournisseurs canadiens.

Si la majeure partie des répondants étaient interessés, de façon générale, à en apprendre plus long sur les fournisseurs canadiens d'instruments de musique, certains importateurs américains recherchent à l'heure actuelle d'autres sources d'approvisionnement pour des produits spécifiques. Ces entreprises sont les suivantes :

- **JTG of Nashville** cherche de nouveaux fournisseurs de diapasons et métronomes.

- **Lee Oskar Enterprises** aimerait avoir des renseignements sur des fournisseurs d'harmonicas.

- **Entertainment Music Marketing** cherche des fabricants d'instruments de musique à cordes pincées et d'amplificateurs de guitares.

- **Baldwin Piano and Organ** aimerait avoir des renseignements sur les entreprises pouvant fournir des claviers portatifs.

- **Baldwin Piano and Organ (Treber Music Co.)** cherche d'autres fournisseurs de pianos et orgues.

- **Chesbro Music** aimerait avoir des renseignements sur les entreprises fournissant guitares et batteries.

- **Forty Eighth Custom Guitars** cherche de nouveaux fournisseurs d'accessoires de guitares.

- **Nikon Inc.** aimerait trouver des fournisseurs de pianos et guitares électroniques.

- **Select Snare Drums** cherche d'autres fournisseurs de moulures, agrafes et vis.

- **Panasonic** cherche des fournisseurs d'ébénisterie pour différents produits.

- **Chandler Industries** cherche des fournisseurs de produits électroniques.

- **C.F. Martin** cherche un fournisseur de guitares hawaïennes.

- **St. Louis Music Supply** aimerait avoir des renseignements sur des fournisseurs de guitares électriques et de boîtes à violon.

- **Peter D. Goetz and Associates** cherche des fournisseurs de pianos à queue d'occasion, de marques de qualité.

- **Getzen Co.** cherche des fournisseurs de rondelles poinçonnées.

- **SBK Entertainment World** s'intéresse aux fournisseurs d'équipements d'enregistrement en studio et de synthétiseurs.

- **Rotenburg Pianos** cherche des fournisseurs de pianos à queue de marque.

On trouvera à l'annexe 1 plus de détails sur ces entreprises, et à l'annexe 2, la liste des importateurs américains qui s'intéressent de façon générale aux fournisseurs canadiens d'instruments de musique.

Les importateurs qui étaient peu empressés d'en apprendre davantage au sujet des capacités d'approvisionnement canadiennes ont donné les raisons suivantes :

- le Canada ne vend pas le produit recherché;

- l'entreprise connaît déjà les fournisseurs canadiens;

- l'entreprise utilise les ressources de la société-mère;

- les prix canadiens sont trop élevés.

Interrogés sur le type de renseignements qu'ils aimeraient recevoir des entreprises canadiennes, 93 % des répondants ont indiqué qu'ils aimeraient obtenir des renseignements sur les fournisseurs canadiens au moyen de brochures. Quarante-quatre pour cent ont indiqué que les publications industrielles étaient sources d'informations, et 34 % ont déclaré que les foires commerciales et le contact direct avec le fournisseur constituaient aussi des sources intéressantes. Si les sources secondaires, notamment les brochures et les publications industrielles, sont considérées un véhicule important pour l'information initiale, un contact plus personnel est la clé permettant de conclure un contrat de vente. Les importateurs interrogés ont indiqué que les renseignements obtenus des foires commerciales, des contacts directs avec le fabricant et des recommandations de contacts personnels étaient les plus susceptibles d'influer sur la décision d'achat.

Puisque les foires commerciales et les publications industrielles entrent en ligne de compte dans les décisions d'achats des importateurs, toute entreprise canadienne qui entend trouver des débouchés sur le marché américain devrait envisager l'utilisation de ces moyens pour promouvoir ses produits. Interrogés sur les foires commerciales populaires, 9 des importateurs ont mentionné la foire de la <<National Association of Music Merchants>> (NAMM) tenue à Frankfort en Allemagne de l'Ouest. Cinq répondants ont participé à cette exposition, tandis que 4 autres y ont assisté. Les publications spécialisées comprennent Musical Merchandise Review (mentionnée 6 fois), Music Trade (mentionné 5 fois), Upbeat Magazine (mentionnée 4 fois) et Guitar Players (mentionnée 3 fois).

Pour ce qui est de l'Accord de libre-échange, 39 % des répondants pensaient que son entrée en vigueur les amèneraient à augmenter leurs achats d'instruments de musique en provenance du Canada. Près de 42 % des répondants pensaient que l'Accord n'aurait aucune répercussion sur leurs politiques d'achat, tandis que les autres 19 % n'étaient pas certains des conséquences de l'Accord. Près de 4 importateurs sur 10 prévoient augmenter les achats en provenance du Canada, de sorte qu'il est évident que l'Accord du libre-échange offre la possibilité d'un accroissement des exportations canadiennes à destination des États-Unis.

ENQUÊTE AUPRÈS D'ASSOCIATIONS AMÉRICAINES

Nous avons communiqué avec une association américaine de l'industrie visée afin de compléter les renseignements recueillis auprès des importateurs et afin de présenter le point de vue de l'industrie sur le commerce des instruments de musique. Nom et mandat de l'association contactée :

- Le <<National Council of Music Importers and Exporters>> (NCMIE), dont le mandat est de présenter les intérêts des importateurs et grossistes américains qui font le commerce des instruments de musique. Le Conseil s'occupe notamment de contrôler les nouvelles lois et tendances qui peuvent avoir des répercussions sur ses membres, et d'en faire rapport.

Nous avons interrogé le Conseil pour obtenir les renseignements suivants :

- les tendances du marché des instruments de musique;
- l'effet de la dévaluation du dollar américain sur le commerce des instruments de musique aux États-Unis;
- les principales foires commerciales de l'industrie;
- les principales publications de l'industrie;
- l'effet possible de l'Accord de libre-échange sur le commerce des instruments de musique entre le Canada et les États-Unis;
- son avis sur les forces et les faiblesses de l'industrie canadienne des instruments de musique.

Résultats de l'entrevue

Le Conseil déclare que les ventes dans ce secteur ont augmenté entre 1941, alors qu'elles se situaient à 90 millions de dollars US, et 1987, alors qu'elles étaient d'environ 3,7 milliards de dollars US, et il prévoit que cette croissance se poursuivra au cours des prochaines années. Le Conseil croit que l'industrie sera légèrement touchée par la dévaluation du dollar américain

qui entraînera une diminution des importations et un accroissement des exportations, ce qui permettra d'améliorer la balance de commerce américaine dans le domaine des instruments de musique.

Pour ce qui est du libre-échange, le NCMIE ne prévoit pas que l'Accord aura des conséquences importantes sur le commerce des instruments de musique, puisque les droits de douanes existants sont relativement faibles. Le Conseil indique qu'il travaille déjà en étroite collaboration avec l'industrie canadienne et que, dans l'ensemble, les fournisseurs canadiens d'instruments de musique sont plutôt concurrentiels.

Le Conseil a indiqué quelles étaient les foires commerciales et les publications populaires aux États-Unis susceptibles d'intéresser les exportateurs canadiens. Pour de plus amples renseignements à ce sujet, voir l'annexe 7.

V - CONTEXTE

Il y a quelques années, les États-Unis affichaient de légers déficits commerciaux que compensaient des recettes de plus de 140 milliards de dollars US tirées des placements américains à l'étranger. Le budget américain était habituellement déficitaire, mais l'épargne intérieure était bien supérieure au déficit. Par conséquent, le solde du compte courant s'en trouvait toujours positif.

Lors de la relance de l'économie américaine qui suivit la récession de 1981-1982, la demande a progressé plus rapidement que la production. Les importations ont augmenté considérablement pour combler l'écart. À la fin de 1983, le déficit commercial atteignait près de 69 milliards de dollars US. Ces phénomènes se sont maintenus jusqu'en 1985 et ont poussé le déficit commercial à 148 milliards de dollars US. Le déficit budgétaire du gouvernement fédéral a plus que doublé en proportion du PNB et l'épargne a chuté à son niveau le plus bas.

Sous cette pression, le dollar américain a commencé à fléchir sur le marché international des changes. À la fin de 1987, le dollar américain avait perdu 48 % de sa valeur par rapport au yen japonais, 48 % également par rapport au mark allemand, 44 % par rapport à la couronne danoise, 43 % par rapport au franc français et 39 % par rapport à la lire italienne. En fait, le dollar américain s'est déprécié par rapport aux monnaies de tous les grands pays industriels de l'Occident, à l'exception du dollar canadien. À la fin de 1987, le déficit commercial atteignait le niveau record de 171 milliards de dollars US car le prix des importations augmentait plus rapidement que ne diminuait le volume des importations.

D'après les statistiques du troisième trimestre de 1988, la valeur du dollar américain s'est stabilisée par rapport aux monnaies de la plupart des autres pays industriels occidentaux. Les modifications antérieures du cours des monnaies commencent à peine à se répercuter sur les échanges commerciaux. Les fournisseurs étrangers des États-Unis qui avaient réussi à réduire leur marge bénéficiaire pendant de nombreux mois ont été contraints d'augmenter leurs prix. Les statistiques commerciales n'ont pas reflété les changements immédiatement car la valeur des importations s'est maintenue alors que le volume diminuait.

Le déficit commercial prévu pour 1988 (125 milliards de dollars US) indique que le rajustement des monnaies aboutit enfin à l'effet souhaité. La faiblesse du dollar américain semble entraîner des importations décidément élevées. Toutefois, certains analystes estiment que le dollar américain doit chuter encore plus bas pour que le déficit commercial tombe en deça du niveau de 100 milliards de dollars.

Bien que le dollar canadien se soit renforcé récemment par rapport au dollar américain, sa valeur, pour l'essentiel, a suivi un mouvement parallèle à celle du dollar américain relativement aux autres monnaies internationales. Ces phénomènes devraient contribuer à stimuler le commerce bilatéral entre le Canada et les États-Unis. L'appréciation des monnaies des pays développés par rapport aux monnaies nord américaines devrait accroître les débouchés des entreprises canadiennes de fabrication et de prestation de services aux États-Unis, ainsi que les débouchés des entreprises américaines au Canada.

MÉTHODOLOGIE

L'analyse des possibilités qui s'offrent aux entreprises canadiennes de remplacer les importations américaines provenant de l'Europe et du Japon fut amorcée à un niveau assez élevé de regroupement des données statistiques sur toutes les importations américaines. En appliquant certains critères, nous avons réduit progressivement le champ de l'analyse aux débouchés qui, à un niveau très bas de décomposition des données statistiques, offrent aux fabricants canadiens les meilleures chances d'accroître leurs exportations aux États-Unis. Dans notre démarche, nous sommes également passés de l'identification de ces débouchés, par des analyses statistiques, à la confirmation de leur existence, au moyen d'entrevues menées auprès de représentants d'importateurs américains de produits provenant des pays développés.

Pour établir quels étaient les débouchés des entreprises canadiennes aux États-Unis, nous avons réuni des données sur les importations américaines de 1981 à 1985. Nous avons choisi une période de référence quinquennale afin de pouvoir distinguer entre les marchés d'importation <<établis>> et <<temporaires>>. Dans les secteurs où le volume des importations américaines de l'Europe et du Japon s'est maintenu à un certain niveau pendant plusieurs années, il est moins probable que ces importations constituent un phénomène à court terme et que les acheteurs américains soient capables de remplacer en peu de temps leurs fournisseurs étrangers par des fournisseurs américains. Pour la première sélection, les données statistiques sur les importations américaines de marchandises de l'annexe A furent groupées au niveau des codes à quatre chiffres.

Toutes les importations américaines (dans les catégories des codes à quatre chiffres) qui provenaient des pays développés et dont la valeur à l'importation dépassait un million de dollars US furent relevées pour les années de référence et classées dans l'ordre décroissant, selon leur valeur. À partir de cette liste, la Direction des relations commerciales, touristiques et économiques - États-Unis a d'abord choisi 26 groupes de produits qui devaient être analysés plus à fond. Chaque groupe fut décomposé au niveau des codes à sept chiffres, puis une enquête fut entreprise pour établir s'il y avait des sociétés canadiennes qui fabriquaient des produits semblables et qui pouvaient exploiter les débouchés éventuellement mis en évidence. Il fut relativement simple d'élargir les codes de l'annexe A de quatre chiffres à sept chiffres; la liste de ces marchandises fut dressée pour l'année 1986, précisant leur valeur en douane. La désignation des entreprises canadiennes s'est faite à partir de la base de données WIN du ministère des Affaires extérieures, que toutes les grandes missions du Ministère à l'étranger peuvent consulter en direct et qui contient des renseignements sur les fabricants canadiens et leurs produits. Il est à noter que la constitution de la base de données WIN n'est pas encore complète, mais elle est assez avancée pour que nous puissions l'utiliser aux fins de la présente étude.

À cette étape de l'analyse, les produits ou groupes de produits ayant donné lieu à des importations d'une valeur globale de plus de 80 millions de dollars US, pour le Japon, l'Europe et le Canada, furent désignés en vue d'une analyse plus approfondie. Après consultation de porte parole de l'industrie et du gouvernement, spécialistes du secteur, d'autres produits ou groupes de produits qui n'avaient pas satisfait aux critères furent ajoutés parce qu'ils semblaient offrir un intérêt commercial appréciable. D'autres encore furent supprimés faute de potentiel commercial suffisant.

L'étape suivante consistait à identifier les principaux importateurs américains des produits choisis, à élaborer un questionnaire et à interviewer les importateurs. Nous avons alors conçu un questionnaire qui visait à recueillir les renseignements suivants sur chacun des importateurs interrogés :

- Quels sont les principaux produits qu'il importe?

- Quels sont les pays d'origine de ces importations? Dans quelle mesure l'importateur est il satisfait de chacun de ses fournisseurs?

- Pourquoi n'utilise-t-il pas des produits américains?

- Quel a été l'effet de la dévaluation du dollar américain sur le prix des importations?

- L'importateur a-t-il déjà acheté des produits canadiens? Dans l'affirmative, était-il satisfait de ses fournisseurs canadiens?

- L'importateur voudrait-il en savoir plus long sur les fournisseurs canadiens?

- Par quel moyen voudrait-il que les fournisseurs canadiens le renseignent? Quelles sources d'information utilise-t-il pour décider quels produits acheter?

- Ses achats sont-ils saisonniers?

- Y a-t-il des obstacles qui empêchent l'importateur de s'approvisionner au Canada?

- Est-ce que l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis modifiera sa politique d'achat?

Nous avons interviewé les principaux importateurs par téléphone et leur avons envoyé un questionnaire par la poste lorsqu'ils en faisaient la demande.

Il existe diverses raisons qui font que, dans certaines situations, la hausse du prix des produits importés ne crée pas de débouchés considérables pour les entreprises canadiennes sur le marché américain; ces facteurs sont notamment les suivants :

- D'autres caractéristiques du produit l'emportent sur le prix, c'est-à-dire sa qualité, sa forme, etc.;

- Le produit importé est un composant d'un produit fini et sa valeur est minime par rapport à celle du produit fini;

- L'acheteur américain s'approvisionne depuis longtemps auprès de ses fournisseurs étrangers actuels et il compte sur la capacité démontrée de l'exportateur à répondre rapidement aux changements requis;

- L'acheteur américain est un client captif de la société mère;

- La licence de fabrication que possède l'acheteur américain lui interdit de s'approvisionner auprès d'autres fournisseurs;

- L'entreprise peut s'approvisionner auprès de fournisseurs américains;

- Le produit importé est un produit de luxe et son prix n'influe pas beaucoup sur la demande.

Nous avons donc conçu le questionnaire de manière à établir dans quelle mesure ces facteurs et d'autres encore limitent les débouchés mis en évidence au moyen de l'analyse statistique.

À la suite du sondage auprès des importateurs, nous avons interrogé les associations représentant l'industrie afin d'obtenir de l'information par secteur. Ces associations ont fourni des renseignements sur les points suivants :

- Les tendances du marché relatives à l'industrie;

- L'effet de la dévaluation du dollar américain sur l'industrie;

- L'incidence de l'Accord de libre-échange Canada-États-Unis sur l'industrie;

- Les points forts et les points faibles de l'industrie canadienne, tels qu'ils sont perçus.

Les résultats de toutes ces étapes ont donné lieu à l'établissement d'une ébauche de rapport sommaire pour chaque secteur. Chacun des rapports a été présenté pour examen à un spécialiste de l'industrie, aux associations canadiennes représentant l'industrie concernée et au responsable du secteur à ISTC.

ANNEXE 1

IMPORTATEURS AMÉRICAINS À LA RECHERCHE DE FOURNISSEURS DE PRODUITS PARTICULIERS

Nom :	Baldwin Piano & Organ
Adresse :	422 Ward Corner Road
	Loveland, OH 45140
	U.S.A.
Contact :	M. Kevin Caines, directeur des achats
Téléphone :	513-576-4500

- Importe des claviers portatifs et pianos à queue d'Italie, du Japon et de la Corée du Sud.

- Obtient des renseignements des publications de l'industrie et de son réseau de détaillants pour l'aider dans ses décisions d'achats.

- Fait ses commandes d'achats en janvier, juillet et octobre.

- N'a jamais fait l'essai de fournisseurs canadiens.

- Préfère être contacté par une entreprise canadienne au moyen des foires commerciales et des publications de l'industrie.

- Participe à l'exposition de la <<National Association of Music Merchants>>.

- Lit les revues Musical Merchandises Review et Music Trade Journal.

- Recherche activement des founisseurs de claviers portatifs.

Nom :	Baldwin Piano & Organ (Treber Music Co.)
Adresse :	2265 El Camino Rial
	Palo Alto, CA 94307
	U.S.A.
Contact :	Mme Marilyn Treber, propriétaire
Téléphone :	415-329-1020

- Importe pianos et orgues du Japon et de la Corée du Sud.
- Est insatisfaite des fournisseurs actuels en raison des différences dans les attitudes et les principes éthiques.
- Obtient des renseignements des distributeurs et fabricants pour l'aider dans ses décisions d'achats.
- Le prix est un facteur important dans la décision d'importer.
- N'a jamais essayé les fournisseurs canadiens.
- Préfère que l'entreprise canadienne établisse le contact au moyen de brochures, des foires commerciales et des publications de l'industrie.
- Assiste à la foire commerciale de la <<National American Music Merchants>>.
- Lit les revues Music Trade Journal et Upbeat Magazine.
- Cherche activement des fournisseurs de pianos et d'orgues.

Nom :	C.F. Martin
Adresse :	510 Sycamore Street
	Nazareth, PA 18064
	U.S.A.
Contact :	Mme Sandra Appelgate, directrice des achats
Téléphone :	215-759-2837
Télécopieur :	215-759-5757

- Importe des guitares du Japon et de la Corée du Sud.
- Utilise les renseignements obtenus aux foires commerciales pour l'aider dans les décisions d'achats.
- Le prix est un facteur important dans la décision d'importer.
- N'a jamais essayé de fournisseurs canadiens.
- Préfère recevoir des brochures d'une entreprise canadienne.
- Cherche activement des fournisseurs de guitares hawaïennes.

Nom :	Chandler Industry
Adresse :	590 - 19th Street
	San Francisco, CA 94107
	U.S.A.
Contact :	M. Paul Chandler, président
Téléphone :	415-626-1742
Télécopieur :	415-626-0671

- Importe des pièces de guitares du Japon et de Taïwan.
- La qualité et le service sont des facteurs importants dans la décision d'importer.
- N'a jamais essayé de fournisseurs canadiens.
- Préfère que l'entreprise canadienne prenne contact au moyen de contacts personnels, de brochures, ou offre de faire visiter l'entreprise canadienne et ses installations.
- Cherche activement des fournisseurs de produits électroniques.

Nom :	Chesbro Music
Adresse :	P.O. Box 2009
	Idaho Falls, ID 83403-2009
	U.S.A.
Contact :	Mme Lynn Cook, contrôleuse de l'importation
Téléphone :	208-522-8691
Télécopieur :	208-522-8712

- Importe des batteries, des guitares, des accessoires compacts et des cymbales du Japon, de la Corée du Sud, du Canada, de Taïwan et de l'Allemagne de l'Ouest.

- Obtient des renseignements des fabricants et des recommandations de contacts personnels pour l'aider dans ses décisions d'achats.

- Est très satisfaite des fournisseurs canadiens.

- Aucune préférence quant au mode d'obtention de renseignements d'entreprises canadiennes.

- Participe à la foire <<National American Music Merchants>>.

- Lit les revues Musical Merchandise Review, Modern Drummer, Upbeat Magazine et Downbeat Magazine.

- Cherche activement des fournisseurs de guitares et de batteries.

Nom :	Entertainment Music Marketing
Adresse :	770 - 12 Grand Blvd.
	Deer Park, NY 11729
	U.S.A.
Contact :	M. Joseph Salzman, président
Téléphone :	516-243-0600
Télex :	1003697

- Importe des instruments électroniques et des instruments à cordes de l'Allemagne de l'Ouest, du Japon, de la Corée du Sud et de Taïwan.

- Les foires commerciales et les expériences passées l'aident dans ses décisions d'achats.

- N'a jamais essayé de fournisseurs canadiens.

- Préfère que le contact soit établi par l'entreprise canadienne au moyen de brochures, de foires commerciales, de contacts personnels directs ou de visites de l'entreprise canadienne et de ses installations.

- Assiste à la foire commerciale <<International Musical Instrument>>.

- Cherche activement des fournisseurs d'instruments à cordes pincées (guitares) et d'amplificateurs à guitares.

Nom :	Forty Eighth Custom Guitars
Adresse :	170 West Forty Eighth
	New York, NY 10036
	U.S.A.
Contact :	M. Don Jimenez, directeur des commandes
Téléphone :	212-764-1364
Télécopieur :	212-302-7063

- Importe guitares et accessoires du Japon et du Canada.
- Les renseignements fournis dans les publications de l'industrie l'aident dans ses décisions d'achats.
- Est satisfait des fournisseurs canadiens.
- Préfère que le contact soit établi par l'entreprise canadienne au moyen de brochures, de publications de l'industrie, de catalogues ou de contacts personnels directs.
- Lit la revue Purchasing.
- Cherche activement des fournisseurs d'accessoires.

Nom :	Getzen Company Incorporated
Adresse :	P.O. Box 440
	Elkhorn, WI 53121
	U.S.A.
Contact :	M. Larry Seaver, directeur des achats
Téléphone :	414-723-4221
Télex :	260104

- Importe des tubas de l'Allemagne de l'Ouest.
- Les distributeurs aident aux décisions d'achats.
- N'a jamais essayé de fournisseurs canadiens.
- Préfère que l'entreprise canadienne établisse le contact par un représentant du fabricant, un distributeur, des brochures ou en offrant de faire visiter l'entreprise canadienne et ses installations.
- Cherche activement des fournisseurs de rondelles poinçonnées.

Nom :	JTG of Nashville
Adresse :	1024-C 18th Avenue South Nashville, TN 37212 U.S.A.
Contact :	M. Mike Orr, directeur des opérations
Téléphone :	615-329-3036
Télécopieur :	615-329-4028

- Importe des guitares classiques, des métronomes et des diapasons du Japon et de Taïwan.
- Le prix est un facteur important dans la décision d'importer.
- N'a jamais essayé de fournisseurs canadiens.
- Préfère recevoir des brochures d'une entreprise canadienne.
- Cherche activement des fournisseurs de diapasons et de métronomes.

Nom :	Lee Oskar Entreprises
Adresse :	P.O. Box 550
	Lake Arrow Head, CA 92352
	U.S.A.
Contact :	Mme Marcie Coman, directrice
Téléphone :	714-337-5622

- Importe des harmonicas du Japon.
- Insatisfaite du fournisseur actuel en raison de mauvaises communications.
- Obtient ses renseignements auprès des fabricants pour l'aider dans ses décisions d'achats.
- Le prix est un facteur important dans la décision d'importer.
- Préfère recevoir des brochures d'une entreprise canadienne.
- Cherche activement des fournisseurs d'harmonicas.

Nom :	Nikon Incorporated
Adresse :	623 Stewart Avenue
	Garden City, NY 11530
	U.S.A.
Contact :	M. Hank Quist, directeur des services
Téléphone :	516-222-0233
Télécopieur :	516-222-2823

- N'importe pas de produits à l'heure actuelle.
- N'a jamais essayé de fournisseurs canadiens.
- Préfère que l'entreprise canadienne établisse un contact au moyen d'un représentant du fabricant, de brochures ou de publications de l'industrie.
- Lit la revue Innovation
- Cherche activement des fournisseurs de pianos et guitares électroniques.

Nom :	Panasonic
Adresse :	1 Panasonic Way
	Secaucus, NJ 07094
	U.S.A.
Contact :	M. Mark Knox, directeur des importations
Téléphone :	201-348-7814
Télécopieur :	201-392-4869

- Importe des claviers électroniques et digitaux du Japon (la société-mer est au Japon).
- Obtient des renseignements des distributeurs et des contacts personnels pour l'aider dans les décisions d'achats.
- N'a jamais essayé de fournisseurs canadiens.
- Préfère recevoir des brochures d'une entreprise canadienne.
- Cherche activement des fournisseurs d'ébénisterie pour différents éléments.

Nom :	Peter D. Goetz and Associates
Adresse :	3635 South Lawrence, Suite L
	Tacoma, WA 98409
	U.S.A.
Contact :	M. Peter D. Goetz, propriétaire
Téléphone :	206-474-2031
Télécopieur :	206-474-3042

- Importe des pianos à queue d'occasion (Yamaha, Kawai) du Japon.
- Obtient des renseignements des foires commerciales pour l'aider dans ses décisions d'achats.
- N'a jamais été en contact avec des fournisseurs canadiens.
- Préfère établir un contact au moyen d'un représentant du fabricant ou par les foires commerciales.
- Cherche activement des fournisseurs de pianos à queue d'occasion de bonne qualité (c'est-à-dire de marques bien connues).

Nom :	Rotemberg Pianos
Adresse :	1675 Rollins Road
	Burlingame, CA 94010
	U.S.A.
Contact :	M. David Rotenberg, propriétaire
Téléphone :	415-697-1020

- Importe des pianos à queue de l'Allemagne de l'Ouest et d'Angleterre.
- N'a jamais essayé de fournisseurs canadiens.
- Préfère que l'entreprise canadienne établisse le contact au moyen d'un représentant du fabricant, d'un distributeur, de brochure ou d'une visite à l'entreprise canadienne et ses installations.
- Cherche activement des fournisseurs de pianos à queue de marque connue.

Nom :	SBK Entertainment World
Adresse :	1290 Avenue of the Americas
	New York, NY 10104
	U.S.A.
Contact :	M. Michael Halatyn, directeur des services professionnels
Téléphone :	212-265-2600

- N'importe aucun produit à l'heure actuelle.
- N'a jamais essayé de fournisseurs canadiens.
- Préfère recevoir des brochures d'une entreprise canadienne.
- Cherche activement des fournisseurs d'équipements d'enregistrement de studio et de synthétiseurs.

Nom :	Select Snare Drums
Adresse :	P.O. Box 511
	Watsonville, CA 95077
	U.S.A.
Contact :	Mme Sharon Gross, directrice des achats
Téléphone :	408-728-2299

- Importe des vis du Japon.
- Obtient des renseignements des distributeurs et du Thomas Register pour l'aider dans ses décisions d'achats.
- N'a jamais essayé de fournisseurs canadiens.
- Préfère recevoir des renseignements sur l'entreprise canadienne au moyen de brochures, de foires commerciales, des publications de l'industrie ou d'une visite à l'entreprise canadienne.
- Participe à la foire commerciale de l'association <<National American Music Merchants>>.
- Lit la revue Business Week.
- Cherche activement des fournisseurs de pièces moulées, d'agrafes et de vis.

Nom :	St. Louis Music Supply
Adresse :	1400 Ferguson
	St. Louis, MO 63133
	U.S.A.
Contact :	M. Steve Alsop, directeur des achats
Téléphone :	314-727-4512
Télécopieur :	314-727-8929

- Importe des guitares de la Corée du Sud.
- Obtient des renseignements pour l'aider dans ses décisions d'achats des foires commerciales et des fabricants.
- Le prix est un facteur important dans la décision d'importer.
- N'a jamais essayé de fournisseurs canadiens.
- Préfère recevoir des brochures de l'entreprise canadienne.
- Cherche activement des fournisseurs de boîtes à violon et de guitares électriques.

ANNEXE 2

IMPORTATEURS AMÉRICAINS À LA RECHERCHE DE SOURCES D'APPROVISIONNEMENT

IMPORTATEURS AMÉRICAINS INTERROGÉS

Société : Alex Musical Instruments Inc.
Adresse : 164 West 48th Street
New York, NY 10036
Contact : M. Sergio Gaffan
Poste : Directeur général
Téléphone : 212-819-0070
Télécopieur :
Télex :

Société : Baldwin Piano & Organ
Adresse : 422 Ward Corner Road
Loveland, OH 45140
Contact : M. Kevin Caines
Poste : Directeur des achats
Téléphone : 513-576-4500
Télécopieur :
Télex :

Société : Baldwin Piano & Organ
Adresse : 2265 El Camino Rial
Palo Alto, CA 94307
Contact : Mme Marilyn Treber
Poste : Propriétaire
Téléphone : 415-329-1020
Télécopieur :
Télex :

Société : Casio
Adresse : 570 Mount Pleasant Avenue
Dorber, NJ 07801
Contact : Mme Kimberly Reilly
Poste : Directrice des importations
Téléphone : 201-361-5400
Télécopieur : 201-361-3819
Télex :

Société : C. Bruno
Adresse : 1400 Old Winsor
Bloomfield, CT 06002
Contact : Mme Jan Lopatosky
Poste : Directrice des achats
Téléphone : 203-243-8353
Télécopieur : 203-242-5016
Télex :

Société : C. Bruno
Adresse : 3446 East Commerce
San Antonio, TX 78219
Contact : M. Noel Guerra
Poste : Directeur des importations
Téléphone : 512-226-6353
Télécopieur : 512-225-6032
Télex :

Société : C.F. Martin
Adresse : 510 Sycamore Street
Nazareth, PA 18064
Contact : Mme Sandra Applegate
Poste : Directrice des achats
Téléphone : 215-759-2837
Télécopieur : 215-759-5757
Télex :

Société : Chandler Industry
Adresse : 590 - 19th Street
San Francisco, CA 94107
Contact : M. Paul Chandler
Poste : Président
Téléphone : 415-626-1742
Télécopieur : 415-626-0671
Télex :

Société : Chesbro Music
Adresse : P.O. Box 2009
Idaho Falls, ID 83403-2009
Contact : Mme Lynn Cook
Poste : Contrôleuse des importations
Téléphone : 208-522-8691
Télécopieur : 208-522-8712
Télex :

Société : Davitt & Hanser Music
Company
Adresse ; 415 Greenwell Avenue
Cincinnati, OH 45238
Contact : M. Gary Hanser
Poste : Acheteur
Téléphone : 513-451-5000
Télécopieur : 513-451-3618
Télex : 4992614 DAVITTH

Société : Entertainment Music Marketing
Adresse : 770 - 12 Grand Blvd
Deer Park, NY 11729
Contact : M. Joseph Salzman
Poste : Président
Téléphone : 516-243-0600
Télécopieur :
Télex : 1003697

Société : Forty Eighth Custom Guitars
Adresse : 170 West Forty Eighth
New York, NY 10036
Contact : M. Don Jimenez
Poste : Directeur des commandes
Téléphone : 212-764-1364
Télécopieur : 212-302-7063
Télex :

Société : Getzen Company Inc.
Adresse : P.O. Box 440
Elkhorn, WI 53121
Contact : M. Larry Seaver
Poste : Directeur des achats
Téléphone : 414-723-4221
Télécopieur :
Télex : 260104

Société : Glaesel String Instrument
Adresse : 1440 East 36th Street
Cleveland, OH 44114
Contact : Mme Judy Glaesel
Poste : Directrice adjointe
Téléphone : 216-391-7723
Télécopieur :
Télex :

Société : Golden Bridge
Adresse : 5520 Mayfield Road
Cleveland, OH 44124
Contact : M. Bill Johnson
Poste : Propriétaire
Téléphone : 216-461-1304
Télécopieur :
Télex :

Société : International Music
Adresse : P.O. Box 2344
Fort Worth, TX 76102
Contact : M. Brad Kirkpatrick
Poste : Directeur des achats
Téléphone : 817-336-5114
Télécopieur : 817-870-1271
Télex :

Société : Ivaran Lines
Adresse : 1 Exchange Plaza
New York, NY 10006
Contact : M. Colin Nicholson
Poste : Directeur adjoint des achats
Téléphone : 212-809-1220
Télécopieur : 212-809-1252
Télex :

Société : Jackson Charvel
Adresse : 4452 Airport Drive
Ontario, CA 91761
Contact : Mme Marlene Borden
Poste : Ventes
Téléphone : 714-986-8999
Télécopieur : 714-983-6903
Télex :

Société : JTG of Nashville
Adresse : 1024-C 18th Avenue South
Nashville, TN 37212
Contact : M. Mike Orr
Poste : Directeur des opérations
Téléphone : 615-329-3036
Télécopieur : 615-329-4028
Télex :

Société : Kramer Music
Adresse : 685 Neptune Blvd.
Neptune, NJ 07753
Contact : M. Tony Costello
Poste : Vice-président
Téléphone : 201-922-8600
Télécopieur : 201-775-1592
Télex :

Société : Lee Oskar Entreprises
Adresse : P.O. Box 550
Lake Arrow Head, CA 92352
Contact : Mme Marcie Coman
Poste : Directrice
Téléphone : 714-337-5622
Télécopieur :
Télex :

Société : Matao
Adresse : 12838 Northeast 15th Place
Bellevue, WA 98005
Contact : M. Todd Murphy
Poste : Directeur de l'entrepôt
Téléphone : 206-454-5890
Télécopieur :
Télex :

Société : MMB Music
Adresse : 10370 Page Industrial Building
St. Louis, MO 63132
Contact : M. Douglas Jones
Poste : Vice-président
Téléphone : 314-427-5660
Télécopieur :
Télex : 297330

Société : Music Industry
Adresse : 99 Tulip Avenue
Floral Park, NY 11001
Contact : M. Michael Ferra
Poste : Chef des services techniques
Téléphone : 516-352-4110
Télécopieur : 516-352-0754

Société : Nikon Incorporated
Adresse : 623 Stewart Avenue
Garden City, NY 11530
Contact : M. Hank Quist
Poste : Directeur des services
Téléphone : 516-222-0233
Télécopieur : 516-222-2823
Télex :

Société : North America Music
Adresse : P.O. Box 196 North Bole
New York, NY 07647
Contact : M. Perry Golonte
Poste : Directeur des achats
Téléphone : 914-353-3520
Télécopieur : 910-380-6824
Télex :

Société : Panasonic
Adresse : 1 Panasonic Way
Secaucus, NJ 07094
Contact : M. Mark Knox
Poste : Directeur des importations
Téléphone : 201-348-7814
Télécopieur : 201-392-4869
Télex :

Société : Peavey Electronics
Adresse : P.O. Box 2898
Meridian, MI 39301
Contact : M. Terry Anderson
Poste : Acheteur principal
Téléphone : 601-483-5365
Télécopieur : 611-084-4278
Télex :

Société : Peter D. Goetz & Associates
Adresse : 3635 South Lawrence, Suite L
Tacoma, WA 98409
Contact : M. Peter D. Goetz
Poste : Propriétaire
Téléphone : 206-474-2031
Télécopieur : 206-474-3042
Télex :

Société : Rhythm Band
Adresse : P.O. Box 126
Fort Worth, TX 76101
Contact : M. Gerry Bowber
Poste : Vice-président
Téléphone : 817-335-2561
Télécopieur :
Télex :

Société : Roscoe Guitars
Adresse : 332-A Tate Street
Greensboro, NC 27403
Contact : M. Keith Roscoe
Poste : Propriétaire
Téléphone : 919-274-8810
Télécopieur :
Télex :

Société : Rotenberg Pianos
Adresse : 1675 Rollins Road
Burlingame, CA 94010
Contact : M. David Rotenberg
Poste : Propriétaire
Téléphone : 415-697-1020
Télécopieur :
Télex :

Société : SBK Entertainment World
Adresse : 1290 Avenue of the Americas
New York, NY 10104
Contact : M. Michael Halatyn
Poste : Directeur des services professionnels
Téléphone : 212-265-2600
Télécopieur :
Télex :

Société : Select Snare Drums
Adresse : P.O. Box 511
Watsonville, CA 95077
Contact : Mme Sharon Gross
Poste : Directrice des achats
Téléphone : 408-728-2299
Télécopieur :
Télex :

Société : St. Louis Music Supply
Adresse : 1400 Ferguson
St. Louis, MO 63133
Contact : M. Steve Alsop
Poste : Directeur des achats
Téléphone : 314-727-4512
Télécopieur : 314-727-8929
Télex :

Société : Suzuki Corporation
Adresse : P.O. Box 21030
San Diego, CA 92126
Contact : M. Arno Rossi
Poste : Acheteur, Nouveaux produits
Téléphone : 619-566-9710
Télécopieur : 619-560-9517
Télex :

Société : Tandy
Adresse : 1500 One Tandy Centre
Forth Worth, TX 76102
Contact : M. Charles Sizer
Poste : Directeur du marchandisage
Téléphone : 817-390-3011
Télécopieur : 817-390-2774
Télex :

Société : Whitby Piano Exchange
Adresse : 103 Ace Drive
De Soto, TX 75115
Contact : M. Jim Whitby
Poste : Co-propriétaire
Téléphone : 214-230-6405
Télécopieur :
Télex :

Société : Yamaha Corporation of America
Adresse : 6600 Orangetorp Avenue
Buena Park, CA 90620
Contact : Mme Judi Endow/
M. Ralph Hernandez
Poste : Superviseur des importations/
directeur des achats
Téléphone : 714-522-9011
Télécopieur : 714-522-9150
Télex :

AUTRES PERSONNES RESSOURCES CHOISIES AUX ÉTATS-UNIS

Société : A.A. Rayburn Instruments Company
Adresse : 263 Huntington Avenue
Boston, MA 02115
Contact :
Poste :
Téléphone : 617-266-4727
Télécopieur :
Télex :

Société : American Music
Adresse : 4450 Fremont Avenue North
Seattle, WA 98105
Contact : M. Reese Marin
Poste : Propriétaire
Téléphone : 206-633-1774
Télécopieur :
Télex :

Société : Baldwin Piano and Organ Company
Adresse : 422 Wards Corner Road
Loveland, OH 45140
Contact : M. Harold S. Smith
Poste : Président
Téléphone : 513-576-4500
Télécopieur :
Télex :

Société : Bill Boyce Music Centers
Adresse : 2022 Guess Road
Durham, NC 27705
Contact : M. William C. Boyce, Jr.
Poste :
Téléphone : 919-286-0737
Télécopieur :
Télex :

Société : Boston Music Company
Adresse : 116 Boylston Street
Boston, MA 02116
Contact :
Poste :
Téléphone : 617-426-5100
Télécopieur :
Télex :

Société : Brook Mays Music Company
Adresse : 652 W. Mockingbird Lane
Dallas, TX 75247
Contact :
Poste :
Téléphone : 214-631-0921
Télécopieur :
Télex :

Société : Chafin Music Center
Adresse : 608 North Dixie Hwy.
Lake Worth, FL 33460
Contact : M. Paul Chafin
Poste :
Téléphone : 305-585-4641
Télécopieur :
Télex :

Société : Chester E. Groth
Adresse : 7800 Dupont Avenue S.
Bloomington, MN 55420
Contact : M. Charles Scott
Poste :
Téléphone : 612-884-4772
Télécopieur :
Télex :

Société : Chimes Music Store & Studio
Adresse : 1172 Walden Avenue
Cheektowaga, NY 14211
Contact : M. Henry Chimes
Poste :
Téléphone : 716-892-0819
Télécopieur :
Télex :

Société : Coffey Music Company
Adresse : 273 Lenox Street
Norwood, MA 02062
Contact :
Poste :
Téléphone : 617-536-0066
Télécopieur :
Télex :

Société : Davitt & Hanser Music Company Incorporated
Adresse : 415 Greenwell Avenue
Cincinnati, OH 45238
Contact : M. Jack Hanser
Poste : Président
Téléphone : 513-451-5000
Télécopieur :
Télex :

Société : Eight Street Music Store
Adresse : 1023 1/2 Arch Street
Philadelphia, PA 19106
Contact : M. Mark Hershman
Poste : Propriétaire
Téléphone : 215-923-5040
Télécopieur :
Télex :

Société : Galloway Music House
Adresse : 202 North Pleasantburg Drive
Greenville, SC 29607
Contact : M. James Galloway
Poste :
Téléphone : 803-232-3535
Télécopieur :
Télex :

Société : Giardinelli
Adresse : 151 - 46th Street W.
New York, NY 10036
Contact :
Poste :
Téléphone : 212-575-5950
Télécopieur :
Télex :

Société : Grossman Music Corporation
Adresse : 1278 - 9th Street W.
Cleveland, OH 44113
Contact : M. Daniel Shott
Poste : Directeur de la commercialisation des produits internationaux et importés
Téléphone : 216-696-1234
Télécopieur :
Télex :

Société : Guitar Shop
Adresse : 1216 Connecticut Avenue N.W.
Washington, DC 20036
Contact : M. Steven Spellman
Poste : Directeur
Téléphone : 202-331-7333
Télécopieur :
Télex :

Société : International Rod Baltimore
Adresse : 151 - 48th Street W.
New York, NY 10036
Contact :
Poste :
Téléphone : 212-840-7165
Télécopieur :
Télex :

Société : Ken Stanton Music
Adresse : 5560 Buford Hwy.
Doraville, GA 30340
Contact : M. Ken Stanton
Poste : Directeur
Téléphone : 404-451-1895
Télécopieur :
Télex :

Société : Kent Drum Company
Adresse ; 1520 Broadway
Buffalo, NY 14227
Contact : M. Jimmy Edwin
Poste :
Téléphone : 716-892-2275
Télécopieur :
Télex :

Société : King Musical Instruments Inc.
Adresse : 33999 Curtis Boulevard
Eastlake, OH 44094
Contact : M. David Jackson
Poste : Directeur des achats
Téléphone : 216-946-6100
Télécopieur :
Télex :

Société : La Salle Music Inc.
Adresse : P.O. Box 820, Astor Station
Boston, MA 02123
Contact :
Poste :
Téléphone : 617-536-0066
Télécopieur :
Télex :

Société : Manny's Music Instrument
Accessories Incorporated
Adresse : 156 - 48th Street W.
New York, NY 10036
Contact :
Poste :
Téléphone : 212-819-0576
Télécopieur :
Télex :

Société : MS Wholesales
Adresse : 11 East Centre Street
Baltimore, MD 21202
Contact : M. Fernando Roman
Poste : Directeur général
Téléphone : 301-685-4198
Télécopieur :
Télex :

Société : Music Unlimited
Adresse : Crossroads Shopping Center
Burlington, MA 01803
Contact :
Poste :
Téléphone : 617-229-2222
Télécopieur :
Télex :

Société : Music West
Adresse : 832 106th N.E.
Bellevue, WA 98004
Contact :
Poste :
Téléphone : 206-454-2252
Télécopieur :
Télex :

Société : Music World - Guitars Etc.
Adresse : 2200 - 7th Avenue
Seattle, WA 98121
Contact : M. Chuck Maggio
Poste : Président
Téléphone : 206-623-8877
Télécopieur :
Télex :

Société : Muzet Incorporated
Adresse : 219 Commercial Street W.
East Rochester, NY 14445
Contact : M. Paul Robertson
Poste :
Téléphone : 716-454-2141
Télécopieur :
Télex :

Société : National Wholesale Music
Corporation
Adresse : 1404 Rome Road
Baltimore, MD 21227
Contact : M. David Nachman
Poste : Président
Téléphone : 301-242-8313
Télécopieur :
Télex :

Société : Oak Cliff Music Company
Adresse : 612 Jefferson Blvd. W.
Dallas, TX 75208
Contact :
Poste :
Téléphone :
Télécopieur :
Télex :

Société : Onondaga Music & Sound
Adresse : 412 Clinton Street S.
Syracuse, NY 13202
Contact : M. Dave Gersony
Poste :
Téléphone : 315-422-8423
Télécopieur :
Télex :

Société : Pan-American Music Corp. and Music-Music
Adresse : 1601 Biscayne Blvd. Miami, FL 33132
Contact : M. Robert Sedman
Poste : Vice-président
Téléphone : 305-358-9638
Télécopieur :
Télex :

Société : Performance Music Center
Adresse : 456 Main Street Woburn, MA 01801
Contact :
Poste :
Téléphone : 617-938-6411
Télécopieur :
Télex :

Société : Sam Ash
Adresse : 155 - 48th Street W. New York, NY 10036
Contact :
Poste :
Téléphone : 212-719-2299
Télécopieur :
Télex :

Société : Sandy's Music
Adresse : 896-A Massachussetts Ave. Cambridge, MA 02139
Contact :
Poste :
Téléphone : 617-491-2812
Télécopieur :
Télex :

Société : Schmitt Music Centers
Adresse : 88 - 10th Street S. Minneapolis, MN 55403
Contact : M. Curt Karls
Poste :
Téléphone : 612-339-4811
Télécopieur :
Télex :

Société : Tuft's Music Studio
Adresse : 388-A Main Street Medfords, MA 02155
Contact :
Poste :
Téléphone : 617-396-2395
Télécopieur :
Télex :

ANNEXE 3

IMPORTATIONS AMÉRICAINES D'INSTRUMENTS DE MUSIQUE EN 1987 (ANNEXE A 898.1, 898.2, 898.9)

ANNEXE 3
INSTRUMENTS DE MUSIQUE
Importations en 1987 (en milliers de dollars US)

	Importations américaines totales	Canada	Europe	Japon	Autres
En caractère gras, total de tous les articles faisant l'objet de cette étude	**367 897**	**350**	**6 787**	**345 856**	**14 904**
Total pour tous les articles en caractères ordinaires ayant un intérêt pour cette étude	523 222	7 698	74 861	197 031	243 632

898.1 Pianos et autres instruments de musique à cordes, non-électriques
Importations en 1987 (en milliers de dollars US)

Annexe A	Désignation des marchandises	Importations américaines totales	Canada	Europe	Japon	Autres
8981120	Pianos, sauf pianos à queue (non électroniques)	50 153	118	936	22 132	26 967
8981140	Pianos à queue	91 764	0	4 167	52 838	34 759
8981160	Clavecins, clavicordes et autres instruments à cordes et à claviers, à l'exception des pianos	7 562	92	1 183	2 241	4 046
8981920	Violons, violes, petit violoncelles et contre-basses	7 642	84	3 994	1 433	2 131
8981940	Guitares, sauf électroniques	19 920	503	285	4 136	14 996
8981960	Instruments de musique à cordes n.d.a.*, sauf électroniques	2 208	0	241	462	1 505

* Non dénommé(e)s ailleurs

898.2 Instruments de musique n.d.a.
Importations de 1987 (en milliers de dollars US)

Annexe A	Désignation des marchandises	Importations américaines totales	Canada	Europe	Japon	Autres
8982120	Orgues à tuyaux	8 100	4 501	2 590	0	1 009
8982140	Orgues à claviers	2 453	0	1 759	483	211
8982220	Accordéons et concertinas, sauf électroniques	1 070	0	941	0	129
8982240	Harmonicas à bouche	3 471	0	2 686	281	504
8982320	Instruments du musique à vent dits <<cuivre>> (trompettes, trombones, tubas, cors, etc.)	9 315	0	2 702	5 269	1 344
8982340	Clarinettes	5 902	0	4 613	1 059	230
8982360	Saxophones	9 103	0	1 143	5 316	2 644
8982380	Instruments de musique à vent dits <<bois>> (sauf les clarinettes ou les saxophones) n.d.a.; et les instruments à vent n.d.a.	7 110	0	1 793	3 707	1 610
8982420	Cymbales	5 462	1 831	3 023	162	446
8982440	Tambours	18 009	0	857	7 003	10 149
8982460	Instruments de musique à percussion (autres que les cymbales et les tambours) n.d.a.	6 385	0	2 246	1 670	2 469
8982520	Instruments de musique à cordes pincées électroniques	37 660	86	123	17 750	19 701
8982540	Orgues électroniques	17 914	0	3 692	14 043	179
8982560	**Instruments de musique électroniques (autres que les instruments à cordes pincées ou les orgues) n.d.a.**	**367 897**	**350**	**6 787**	**345 856**	**14 904**
8982920	Boîtes à musique	89 787	0	4 060	10 821	74 906
8982940	Instrument de musique n.d.a.	9 078	0	532	892	7 654

898.9 Pièces et accessoires d'instruments de musique n.d.a.
Importations de 1987 (en milliers de dollars US)

Annexe A	Désignation des marchandises	Importations américaines totales	Canada	Europe	Japon	Autres
8989010	Cordes harmoniques	4 123	0	2 325	0	1 798
8989020	Pièces de pianos, sauf les cordes	22 125	0	4 607	7 873	9 645
8989030	Pièces de violons, de violes, de violoncelles et de contre-basses, sauf les cordes	2 130	106	1 552	0	472
8989045	Pièces d'instruments de musique à cordes (sauf les cordes) n.d.a.	5 336	127	1 564	1 578	2 067
8989055	Pièces pour orgues à tuyaux	6 016	168	5 804	0	44
8989065	Pièces d'orgues (sauf les pièces d'orgues à tuyaux) n.d.a.	8 383	0	1 920	6 059	404
8989075	Pièces d'instruments de musique à vent dits <<bois>>	10 502	0	3 070	4 182	3 250
8989080	Mécanismes et autres parties de boîtes à musique	10 687	0	1 454	6 091	3 142
8989090	Pièces et accessoires pour instruments de musique n.d.a.	43 852	82	8 999	19 550	15 221

ANNEXE 4

IMPORTATIONS AMÉRICAINES DE CERTAINS INSTRUMENTS DE MUSIQUE D'EUROPE ET DU JAPON, PAR PAYS, EN 1987

IMPORTATIONS AMÉRICAINES DE CERTAINS INSTRUMENTS DE MUSIQUE D'EUROPE ET DU JAPON PAR PAYS - 1987

(en milliers de dollars US)

PAYS	ANNEXE A 8982560	%
Belgique-Luxembourg	-	-
Danemark	-	-
Finlande	-	-
France	-	-
Italie	4 378	1,2
Pays-Bas	128	-
Norvège	-	-
Espagne	-	-
Suède	-	-
Suisse	-	-
Royaume-Uni	1 076	0,3
Allemagne de l'Ouest	1 205	0,3
Total, Europe	6 787	1,8
Japon	345 856	94,0
Total, Europe et Japon	352 643	95,9
Total des importations	367 897	

ANNEXE 5

TARIFS DOUANIERS DES ÉTATS-UNIS APPLICABLES AUX INSTRUMENTS DE MUSIQUE CANADIENS ET LISTES DES DROITS DE DOUANES EN VERTU DE L'ACCORD DE LIBRE-ÉCHANGE

ÉLIMINATION DES DROITS DE DOUANE

1. Sauf stipulation contraire dans le présent accord, chaque Partie éliminera progressivement les droits de douane qu'elle applique aux produits originaires du territoire de l'autre Partie, conformément au calendrier suivant :

   A. Les droits sur les produits visés par chacun des numéros tarifaires désignés comme catégorie d'échelonnement A dans les listes respectives des Parties composant l'annexe 401.2 seront éliminés entièrement, et ces produits bénéficieront de la franchise à compter du 1er janvier 1989.

   B. Les droits sur les produits visés par chacun des numéros tarifaires désignés comme catégorie d'échelonnement B dans les listes respectives des Parties composant l'annexe 401.2 seront éliminés en cinq tranches annuelles égales commençant le 1er janvier 1989, et ces produits bénéficieront de la franchise à compter du 1er janvier 1993.

   C. Les droits sur les produits visés par chacun des numéros tarifaires désignés comme catégorie d'échelonnement C dans les listes respectives des Parties composant l'annexe 401.2 seront éliminés en dix tranches annuelles égales commençant le 1er janvier 1989, et ces produits bénéficieront de la franchise à compter du 1er janvier 1998.

2. Sauf stipulation contraire dans le présent accord, les produits originaires du territoire de l'autre Partie qui sont visés par chacun des numéros tarifaires désignés comme catégorie d'échelonnement D dans les listes respectives des Parties composant l'annexe 401.2 continueront de bénéficier du régime existant d'admission en franchise indiqué dans ces listes.

NUMÉRO	DÉSIGNATION DES MARCHANDISES	TAUX DE BASE	CATÉGORIE D'ÉCHELONNEMENT
	CHAPITRE 92		
	INSTRUMENTS DE MUSIQUES; PARTIES ET ACCESSOIRES DE CES INSTRUMENTS		
9201	Pianos, même automatiques; clavecins et autres instruments à cordes à clavier :		
9201.10.00	Pianos droits	5,3 %	C
9201.20.00	Pianos à queue	5,3 %	C
9201.90.00	Autres	5,3 %	C
9202	Autres instruments de musique à cordes (guitares, violons, harpes, par exemple) :		
9202.10.00	À cordes frottées	4,9 %	C
9202.90	Autres :		
9202.90.20	Guitares : D'une valeur inférieure à 100 $ pièce, à l'exclusion de la valeur de l'étui	6,8 %	C
9202.90.40	Autres	13 %	C
9202.90.60	Autres	7 %	C
9203.00	Orgues à tuyaux et à clavier; harmoniums et instruments similaires à clavier et à anches libres métalliques :		
9203.00.40	Orgues à tuyaux et à clavier	Franchise	D
9203.00.80	Autres	5,3 %	B
9204	Accordéons et instruments similaires; harmonicas à bouche :		
9204.10	Accordéons et instruments similaires :		
9204.10.40	Accordéons à clavier	4,7 %	B
9204.10.80	Autres	5,1 %	B
9204.20.00	Harmonicas à bouche	4,7 %	C
9205	Autres instruments de musique à vent (clarinettes, trompettes, cornemuses, par exemple) :		
9205.10.00	Instruments dits "cuivres"	5,8 %	C
9205.90	Autres :		
9205.90.20	Instruments dits "bois" :		
9205.90.40	Cornemuses	Franchise	D
9205.90.60	Autres	4,9 %	C
	Autres	3,4 %	C
9206.00	Instruments de musique à percussion (tambours, caisses, xylophones, cymbales, castagnettes, maracas, par exemple) :		
9206.00.20	Tambours et batteries	4,8 %	B
9206.00.40	Cymbales	Franchise	D
9206.00.60	Ensembles de clochettes accordées, parfois appelées carillons, cloches d'orchestre ou de concert	2,5 %	B
9206.00.80	Autres	5,3 %	B
9207	Instruments de musique dont le son est produit ou doit être amplifié par des moyens électriques (orgues, guitares, accordéons, par exemple) :		
9207.10.00	Instruments à clavier, autres que des accordéons	6,8 %	C
9207.90.00	Autres	6,8 %	C

NUMÉRO	DÉSIGNATION DES MARCHANDISES	TAUX DE BASE	CATÉGORIE D'ÉCHELONNEMENT
9208	Boîtes à musique, orchestrions, orgues de Barbarie, oiseaux chanteurs mécaniques, scies musicales et autres instruments de musique non repris dans une autre position du présent chapitre; appeaux de tous types; sifflets, cornes d'appel et autres instruments d'appel ou de signalisation à bouche :		
9208.10.00	Boîtes à musique	3,2 %	B
9208.90.00	Autres	5,3 %	B
9209	Pièces (mécanismes de boîtes à musique, par exemple) et accessoires (cartes, disques et rouleaux pour appareils à jouer mécaniquement, par exemple) d'instruments de musique; métronomes et diapasons de tous types :		
9209.10.00	Métronomes et diapasons	4,7 %	C
9209.20.00	Mécanismes de boîtes à musique	3,2 %	C
9209.30.00	Cordes harmoniques	4,7 %	C
	Autres :		
9209.91	Pièces et accessoires de pianos :		
9209.91.40	Chevilles d'accord	10 ¢/1 000 chevilles + 3,5 %	C
9209.91.80	Autres	5,3 %	C
9209.92	Pièces et accessoires des instruments de musique de la position 9202 :		
9209.92.20	Sourdines, lutrins pliants et lutrins à fixer sur des instruments de musique	5,7 %	C
9209.92.40	Chevilles d'accord	10 ¢/1 000 chevilles + 3,5 %	C
9209.92.60	Archets, pièces d'archets, crin d'archet, mentonnières et autres pièces et accessoires pour instruments à cordes frottées	4 %	C
9209.92.80	Autres	6,6 %	C
9209.93	Pièces et accessoires pour les instruments de musique de la position 9203 :		
9209.93.40	Pour orgues à tuyaux	Franchise	D
9209.93.80	Autres	5,3 %	C
9209.94	Pièces et accessoires pour les instruments de musique de la position 9207 :		
9209.94.40	Appareils pliants servant à porter des instruments	5,7 %	C
9209.94.80	Autres	5,3 %	C
9209.99	Autres :		
9209.99.10	Sourdines pour instruments de musique; pédales, étouffoirs et crochets de fixation pour tambours; pédales et tiges de fixation pour cymbales; lyres et autres lutrins ou pinces à fixer à des instruments de musique; et lutrins pliants servant à tenir des feuilles de musique ou appareils servant à porter des instruments de musique	5,7 %	C
	Autres :		
9209.99.20	Pour cornemuses	Franchise	D
9209.99.40	Pour autres bois et cuivres	4,9 %	C
9209.99.60	Pour boîtes à musique	3,2 %	C
9209.99.80	Autres	5,3 %	C

ANNEXE 6

PAYS D'ORIGINE DES FOURNISSEURS ET DEGRÉ DE SATISFACTION DES RÉPONDANTS

INSTRUMENTS DE MUSIQUE

PAYS D'ORIGINE
ET
DEGRÉ DE SATISFACTION DES RÉPONDANTS

PAYS	DEGRÉ DE SATISFACTION 1	2	3	4	5	NOMBRE TOTAL DE RÉPONDANTS	MOYENNE
Argentine				1		1	4,00
Arménie					1	1	5,00
Brésil				1		1	4,00
Canada				1	2	3	4,67
Chine			1			1	3,00
France					1	1	5,00
Hong Kong				3		3	4,00
Irlande					1	1	5,00
Italie			1	3	2	6	4,17
Japon		2	4	11	13	30	4,17
Mexique			1	1		2	3,50
Pays-Bas					1	1	5,00
Roumanie			1			1	3,00
Corée du Sud	2	1	3	7	5	18	3,67
Espagne				1		1	4,00
Suède				1		1	4,00
Taiwan			1	9	5	15	4,27
Royaume-Uni			1	2	3	6	4,33
Allemagne de l'Ouest				5	4	9	4,44
TOTAL	2	3	13	46	38	102	

degrés de satisfaction :

1 = faible
2 = assez faible
3 = neutre
4 = assez élevé
5 = élevé

ANNEXE 7

PUBLICATIONS ET FOIRES COMMERCIALES DE L'INDUSTRIE AMÉRICAINE

PRINCIPALES FOIRES COMMERCIALES D'INSTRUMENTS DE MUSIQUE

FOIRES	LIEU	DATE	CONTACT
National Assoc. of Music Merchants (NAAM) NAAM EXPO	McCormick Place, Chicago, IL	15-17 juin 1990	M. John Vincent (619) 438-8001
NAAM Winter Show	Anaheim Convention Centre, Anaheim, CA	19-21 janvier 1990	M. John Vincent (619) 438-8001
Piano Technicians Guild (PTG)	The Adam's Mark Hotel, St. Louis, MO	Juillet 1990	(314) 241-7400
MUSICANADA	Metro Toronto Convention Centre, Toronto, Ontario	12-15 août 1989 18-21 août 1990	M. Brad Heintzman (416) 299-5353
Musikmesse	Frankfurt, Allemagne de l'Ouest	21-25 mars 1990	M. Philippe Hans (212) 974-8856

PUBLICATIONS

The Musical Trades Magazine. 80 West Street, Englewood, NJ 07670
Contact : M. Brian Majeski, rédacteur-en-chef, (201) 871-1965

Musical Merchandise Review. Larkin-Pluznick-Larkin Inc. 210 Boylston Street, Chestnut Hill, MA 02167
Contact : M. Don Johnson, rédacteur-en-chef, (617) 964-5100

Upbeat Magazine. 222 West Adams Street, Chicago, IL 60606
Contact : M. Herb Nolan, rédacteur-en-chef, (312) 580-7798

Instrumentalist. 200 Northfield Road, Northfield, IL 60093
Contact : Mme Anne Driscoll, rédacteur-en-chef, (312) 446-5000

ANNEXE 8

SERVICES COMMERCIAUX DU GOUVERNEMENT CANADIEN AU CANADA ET AUX ÉTATS-UNIS

SERVICES COMMERCIAUX DU GOUVERNEMENT CANADIEN AU CANADA

Agent des marchés américains pour ce secteur
Ministère des Affaires extérieures (UTD)
125, chemin Sussex, Ottawa (Ontario) K1A 0G2
Téléphone : 613-993-7343/613-993-5911
Télex : 0533745
Télécopieur : 613-996-9103

Colombie-Britannique
Centre du Commerce international
Ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie
P.O. Box 11610
900-650 West Georgia Street
Scotia Tower
Vancouver, B.C.
V6B 5H8
Téléphone : 604-666-0434
Télex : 0451191
Télécopieur : 604-666-8330

Saskatchewan
Centre du Commerce international
Ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie
6th Floor
105 - 21st Street East
Saskatoon, Saskatchewan
S7K 0B3
Téléphone : 306-975-4353
Télex : 0742742
Télécopieur : 306-975-5334

Manitoba
Centre du Commerce international
Ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie
Suite 608
330 Portage Avenue
Winnipeg, Manitoba
R3C 2V2
Téléphone : 204-983-2097
Télex : 0757624
Télécopieur : 204-983-2187

Alberta
Centre du Commerce international
Ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie
The Counterpoint Building
Suite 505
10179 - 105th Street
Edmonton, Alberta
T5J 3S3
Téléphone : 403-420-2944
Télex : 0372762
Télécopieur : 403-420-4507

Centre du Commerce international
Ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie
Harry Hays Building
Suite 630
220 - 4th Avenue S.E.
Calgary, Alberta
T2P 3C3
Téléphone : 403-292-4575
Télécopieur : 403-292-4578

Ontario
Centre du Commerce international
Ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie
4th Floor
Dominion Public Building
1 Front Street West
Toronto, Ontario
M5J 1A4
Téléphone : 416-973-5000
Télex : 06524378
Télécopieur : 416-973-8714

Québec
Centre du Commerce international
Ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie
Tour de la Bourse
800, place Victoria
Pièce 3800, C.P. 247
Montréal (Québec)
H4Z 1E8
Téléphone : 514-283-6796
Télex : 05560768
Télécopieur : 514-283-3302

Centre du Commerce international
Ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie
112, rue Dalhousie
Québec (Québec)
G1K 4C1
Téléphone : 418-648-2506
Télécopieur : 418-648-7291

Ile-du-Prince-Édouard
Centre du Commerce international
Ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie
Confederation Court Mall
134 Kent Street, Suite 400
P.O. Box 1115
Charlottetown, P.E.I.
C1A 7M8
Téléphone : 902-566-7400
Télex : 01444129
Télécopieur : 902-566-7450

Territoires du Nord-Ouest
Centre du Commerce international
Ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie
10th Floor
Precambrian Building
P.O. Bag 6100
Yellowknife, Northwest Territories
X1A 1C0
Téléphone : 403-920-8575
Télécopieur : 403-873-6228

Nouveau-Brunswick
Centre du Commerce international
Ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie
Édifice l'Assomption
770, rue Main
C.P. 1210
Moncton (Nouveau-Brunswick)
E1C 8P9
Téléphone : 506-857-6452
Télex : 0142200
Télécopieur : 506-857-6429

Nouvelle-Écosse
Centre du Commerce international
Ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie
1496 Lower Water Street
P.O. Box 940, Station M
Halifax, Nova Scotia
B3J 2V9
Téléphone : 902-426-7540
Télex: 01922525
Télécopieur : 902-426-2624

Terre-Neuve
Centre du Commerce international
Ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie
90 O'Leary Avenue
P.O. Box 8950
St. John's, Newfoundland
A1B 3R9
Téléphone : 709-772-5511
Télex : 0164749
Télécopieur : 709-772-5093

Yukon
Centre du Commerce international
Ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie
Suite 301
108 Lambert St.
Whitehorse, Yukon
Y1A 1Z2
Téléphone : 403-668-4655
Télécopieur : 403-668-5003

DÉLÉGUÉS COMMERCIAUX DU GOUVERNEMENT DU CANADA AUX ÉTATS-UNIS

Ambassade du Canada à Washington
La Section de développement du
commerce et des marchés
501 Pennsylvania Avenue N.W.
Washington, D.C. 20001
Téléphone : 202-682-1740
Télécopieur : 202-682-7726
Télex : 0089664 (DOMCAN A WASH)
Territoire : Washington (D.C.),
Maryland, Delaware, région est de
la Pennsylvanie (y compris
Philadelphie), Virginie

Atlanta
Consulat général du Canada
400 South Tower
One CNN Center
Atlanta, Georgia 30303-2705
Téléphone : 404-577-6810
Télécopieur : 404-524-5046
Télex : 0542676 (DOMCAN ATL)
Territoire : Alabama, Floride,
Géorgie, Mississippi, Caroline du Nord,
Caroline du Sud, Tennessee,
Puerto Rico, Iles-Vierges (Américaines)

Boston
Consulat général du Canada
Three Copley Place, Suite 400
Boston, Massachusetts 02116
Téléphone : 617-262-3760
Télécopieur : 617-262-3415
Télex : 940625 (DOMCAN BSN)
Territoire : Maine,
Massachussetts, New Hampshire,
Rhode Island, Vermont
ainsi que : Saint-Pierre-et-Miquelon

Buffalo
Consulat du Canada
One Marine Midland Center
Suite 3550
Buffalo, New York 14203-2884
Téléphone : 716-852-1247
Télécopieur : 716-852-1247
Télex : 0091329 (DOMCAN BUF)
Territoire : État de New York --
l'Ouest, le Centre et le Nord

Chicago
Consulat général du Canada
310 South Michigan Avenue, 12th Floor
Chicago, Illinois 60604-4295
Téléphone : 312-427-1031
Télécopieur : 312-922-0637
Télex : 00254171 (DOMCAN CGO)
Territoire : Illinois, Missouri,
Wisconsin, région Quad-City de
L'Iowa

Cleveland
Consulat du Canada
Illuminating Building, Suite 1008
55 Public Square
Cleveland, Ohio 44113-1983
Câble : CANADIAN CLEVELAND
Téléphone : 216-771-0150
Télécopieur : 216-771-1688
Télex : 00985364 (DOMCAN CLV)
Territoire : Kentucky, Ohio, Virginie
occidentale, région ouest de la
Pennsylvanie

Dallas
Consulat général du Canada
St. Paul Place, Suite 1700
750 N. St. Paul Street
Dallas, Texas 75201-9990
Câble : CANADIAN DALLAS
Téléphone : 214-922-9806
Télécopieur : 214-922-9811
Télex : 00732637 (DOMCAN DAL)
Territoire : Texas, Arkansas, Kansas, Louisiane, Nouveau-Mexique, Oklahoma

Détroit
Consulat général du Canada
600 Renaissance Centre
Suite 1100
Detroit, Michigan 48243-1704
Câble : CANADIAN DETROIT
Téléphone : 313-567-2340
Télécopieur : 313-567-2164
Télex : 230715 (DOMCAN DET)
Territoire : ville de Toledo
États : Michigan, Indiana

Los Angeles
Consulat général du Canada
300 South Grand Avenue, 10th Floor
California Plaza
Los Angeles, Californie 90071
Téléphone : 213-687-7432
Télécopieur : 213-520-8827
Télex : 00674119 (DOMCAN LSA)
Territoire : Arizona, Californie, comté de Clark au Nevada

Minneapolis
Consulat général du Canada
701 Fourth Avenue South
Minneapolis, Minnesota 55415-1078
Téléphone : 612-333-4641
Télécopieur : 612-332-4061
Télex : 290229 DOMCAN MPS)
Territoire : Iowa, Nebraska, Minnesota, Dakota du Nord, Dakota du Sud, Montana

New York
Consulat général du Canada
1251 Avenue of the Americas
New York, N.Y. 10020-1175
Câble : CANTRACOM NEW YORK CITY
Téléphone : 212-768-2400
Télécopieur : 212-768-2441
Télex : 62014481 (DOMCAN NYK)
Territoire : Connecticut, New Jersey, région sud de l'État de New York, ainsi que : Bermudes

San Francisco
Consulat général du Canada
50 Fremont St. Suite 2100
San Francisco, California 94105
Téléphone : 415-495-6021
Télécopieur : 415-541-7708
Télex : 34321 (DOMCAN SFO)
62014485 (Easylink)
Territoire : Californie (sauf les 10 comtés méridionaux), Colorado, Hawaii, Nevada (sauf le comté de Clark), Utah, Wyoming

Seattle
Consulat général du Canada
412 Plaza 600, Sixth and Stewart
Seattle, Washington 98101-1286
Téléphone : 206-443-1777
Télécopieur : 206-443-1782
Télex : 0328762 (DOMCAN SEA)
Territoire : Alaska, Idaho, Oregon Washington